



USANA<sup>®</sup>

Políticas y Procedimientos

**TOD** **LO** **QUE**™  
**HACEMOS**  
**LE AYUDA A**  
**AMAR LA VIDA**  
**Y A VIVIRLA.**

# Políticas y procedimientos

## SECCIÓN 1 .....3

### INTRODUCCIÓN..... 3

1.1	Políticas incluidas en el Contrato de Distribución Mercantil .....	3
1.2	Finalidad .....	3
1.3	Modificaciones .....	3
1.4	Retrasos .....	3
1.5	Políticas y disposiciones divisibles .....	3
1.6	Títulos no esenciales.....	3
1.7	Renuncia .....	3
1.8	No dependencia .....	3

## SECCIÓN 2 .....3

### CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR.. 3

2.1	Requisitos para convertirse en Distribuidor USANA .....	3
2.2	Kit de Inicio.....	3
2.3	Identificación y número de Distribuidor ...	3
2.4	Inscripción temporal.....	4
2.5	Beneficios de los Distribuidores .....	4
2.6	Renovación del Contrato como Distribuidor.....	4

## SECCIÓN 3 .....4

### CÓMO OPERAR COMO DISTRIBUIDOR DE USANA ..... 4

3.1	Acciones de miembros de la familia o individuos afiliados .....	4
3.2	Adhesión al Plan de Compensación Binario de USANA .....	4
3.3	Publicidad.....	5
3.3.1	En Generalidades.....	5
3.3.2	Televisión y radio.....	5
3.3.3	Consultas de los medios .....	5
3.3.4	Marcas registradas y propiedad intelectual .....	5
3.3.5	Uso del nombre de Distribuidor, nombres semejantes e imagen.....	5
3.3.6	Precio publicitado .....	6
3.3.7	Redes Sociales.....	6
3.4	Declaraciones y aseveraciones formales por parte de los Distribuidores.....	6
3.4.1	Declaraciones sobre los productos .....	6
3.4.2	Reclamos de ingresos.....	6
3.4.3	Indemnización .....	6
3.5	Agencias comerciales .....	6
3.6	Reclutamiento no autorizado.....	6

3.6.1	Reclutamiento posterior a la cancelación del contrato .....	7
3.6.2	Informes de genealogía .....	7
3.7	Corporación, sociedades y fideicomisos ..	7
3.8	Información personal y derecho a la privacidad .....	8
3.8.1	Información personal.....	8
3.8.2	Comunicación de información personal a terceros .....	8
3.8.3	Acceso de Distribuidores a información personal.....	8
3.9	Estatus como contratistas independientes .....	8
3.10	Seguro.....	8
3.10.1	Cobertura de prácticas comerciales.....	8
3.10.2	Cobertura de responsabilidad del fabricante .....	8
3.10.3	Asunción de riesgos .....	8
3.11	Internacional.....	9
3.12	Adhesión a las leyes y reglamentos.....	9
3.13	Su contrato de Distribuidor.....	9
3.14	Se prohíbe el reempaque y el reetiquetado.....	9
3.15	Ventas, traspasos o cesiones de distribución .....	9
3.16	Separación de una distribución .....	9
3.17	Sucesión.....	9
3.18	Impuestos .....	10
3.18.1	Impuestos sobre la renta (Estados Unidos).....	10
3.18.2	Impuestos .....	10
3.19	Solicitud por teléfono o correo electrónico	10
3.20	Territorios.....	10
3.21	Ferias y exposiciones comerciales.....	10
3.22	Transferencia de patrocinio.....	11
3.22.1	Inscripciones en conflicto .....	11
3.22.2	Cambios de colocación.....	11
3.22.3	Reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio .....	11
3.23	Prácticas engañosas y conducta perjudicial .....	11

## SECCIÓN 4 .....12

### RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES Y LOS PATROCINADORES.. 12

4.1	Supervisión, capacitación, y ventas permanentes.....	12
-----	--	----

4.2	Política de no desacreditación.....	12
4.3	Retención de solicitudes o pedidos.....	12
4.4	Informar sobre violaciones a las políticas .....	12
<b>SECCIÓN 5 .....</b>		<b>12</b>
<b>REQUISITOS DE VENTAS.....</b>		<b>12</b>
5.1	Ventas de productos.....	12
5.2	Ventas de clientes minoristas.....	12
5.3	Compras excesivas de inventario .....	12
5.4	Depósitos.....	13
<b>SECCIÓN 6 .....</b>		<b>13</b>
<b>BONOS Y COMISIONES.....</b>		<b>13</b>
6.1	Ciclos de bonos y comisiones.....	13
6.2	Ajuste de bonos y comisiones .....	13
6.3	Pérdida del derecho a recibir comisiones.....	13
6.4	Comisiones y créditos no reclamados ....	13
6.5	Pagos interrumpidos, cheques nulos y pagos reemitidos .....	13
<b>SECCIÓN 7 .....</b>		<b>13</b>
<b>GARANTÍAS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS.....</b>		<b>13</b>
7.1	Garantía de cambio de productos .....	13
7.2	Política de devolucion en treinta (30) días .....	13
7.2.1	Clientes minoristas.....	13
7.2.2	Clientes Preferenciales .....	14
7.2.3	Distribuidores .....	14
7.3	Otros tipos de devoluciones.....	14
7.4	Procedimientos para devoluciones y recompras.....	14
<b>SECCIÓN 8 .....</b>		<b>14</b>
<b>RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS .....</b>		<b>14</b>
8.1	Disputas entre Distribuidores .....	14
8.1.1	Quejas y reclamos.....	14
8.1.2	Revisión del departamento de quejas ....	14
8.2	Competencia territorial, lugar y elección de ley aplicable para controversias entre USANA y sus Distribuidores.....	15
8.3	Medidas disciplinarias .....	15
<b>SECCIÓN 9 .....</b>		<b>15</b>
<b>PEDIDOS.....</b>		<b>15</b>
9.1	Métodos para hacer pedidos.....	15
9.2	Programa de Pedido Automático.....	15
9.3	Políticas generales de pedidos.....	15

9.4	Compra de productos USANA .....	15
9.5	Política de pedidos pendientes.....	15
9.6	Discrepancias en los envíos .....	15
<b>SECCIÓN 10 .....</b>		<b>16</b>
<b>PAGO Y ENVIO .....</b>		<b>16</b>
10.1	Métodos de pago .....	16
10.1.1	Cheque de caja u orden de pago .....	16
10.1.2	Cheque personal.....	16
10.1.3	Tarjetas de crédito .....	16
10.1.4	Programa de pagos de giros bancarios electrónicos .....	16
10.2	Cheques devueltos, fondos Insuficientes y crédito no aprobado.....	16
10.3	Programa de Pedido Automático.....	16
10.4	Entrega y riesgo de extravío .....	16
<b>SECCIÓN 11 .....</b>		<b>16</b>
<b>SERVICIO A LOS DISTRIBUIDORES.....</b>		<b>16</b>
11.1	Modificaciones a su Contrato de Distribución .....	16
11.1.1	Generalidades.....	16
11.1.2	Adición de cosolicitantes .....	16
11.2	Informes Genealógicos y relación de comisiones pagadas.....	16
11.2.1	Informes Genealógicos .....	16
11.2.2	Relación de comisiones pagadas .....	16
11.3	Errores o preguntas. ....	17
11.4	Resolución de problemas.....	17
<b>SECCIÓN 12 .....</b>		<b>17</b>
<b>POLÍTICAS DE INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN .....</b>		<b>17</b>
12.1	Inactividad .....	17
12.2	Cancelación involuntaria .....	17
12.3	Cancelación por escrito.....	17
12.4	Efecto de la cancelación .....	17
<b>SECCIÓN 13 .....</b>		<b>17</b>
<b>DEFINICIONES.....</b>		<b>17-18</b>



© Copyright 2017 USANA Health Sciences, Inc.  
Se autoriza a los Distribuidores USANA a reproducir cualquier artículo que aparezca en este revista para su uso personal, siempre que dicho artículo sea reproducido en su totalidad y que dicha reimpresión ostente la siguiente leyenda:  
"Reproducido con la autorización de USANA Health Sciences, Inc., Salt Lake City, UT 84012 U.S.A."

## SECCIÓN 1 – INTRODUCCIÓN

### 1.1 POLÍTICAS INCLUIDAS EN EL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN MERCANTIL

Las presentes Políticas y Procedimientos, en su forma actual y con las modificaciones de las que haya sido objeto ocasionalmente a discreción de USANA, forman parte del Contrato de Distribución Mercantil celebrado con USANA. Es responsabilidad de cada Distribuidor leer, entender, observar y cerciorarse de conocer la versión más reciente de estas Pólizas y Procedimientos y de que opera según sus estatutos. Para los fines de estas pólizas, el término Distribuidor se refiere a todos los individuos que presentaron una Solicitud de Asociación y suscribieron un Contrato con USANA después de febrero de 2000, así como todos los individuos que presentaron una Solicitud de Distribución y suscribieron un Contrato antes de febrero de 2000.

### 1.2 FINALIDAD

La finalidad del Contrato de Asociación es:

- Definir la relación entre USANA y el Distribuidor Independiente;
- Configurar los patrones de conducta comercial aceptables;
- Ayudar a los Distribuidores a construir y proteger su negocio.

### 1.3 MODIFICACIONES

La Compañía puede, ocasionalmente, modificar los términos y condiciones del Contrato de Asociación, las Pólizas y Procedimientos, el Plan de Compensación y la Lista de Precios. Las modificaciones se harán efectivas cuando éstas se notifiquen a través de publicaciones oficiales USANA.

### 1.4 RETRASOS

USANA no se hará responsable por retrasos y fallas en el cumplimiento de sus obligaciones debidos a circunstancias que vayan más allá de su control razonable, tales como huelgas, problemas laborales, disturbios, guerras, incendios, muerte, reducción o interrupción de una fuente de suministros, decretos u órdenes gubernamentales, etc.

### 1.5 POLÍTICAS Y DISPOSICIONES DIVISIBLES

Si se determina que alguna de las disposiciones contenidas en el Contrato de Asociación, en su forma actual o con las modificaciones de que hubiese podido ser objeto, es inválida, ilícita o imposible de hacer cumplir, por el motivo que fuere, únicamente se separará del Contrato de Asociación dicha disposición inválida, quedando en pleno vigor y efecto el resto de los términos y las disposiciones del Contrato, y los mismos deberán ser interpretados como si dicha disposición inválida, ilícita o incumplible nunca hubiese formado parte del Contrato de Asociación.

### 1.6 TÍTULOS NO ESENCIALES

Los títulos y encabezados de las presentes Políticas son únicamente para fines de referencia, y no constituyen términos esenciales del Contrato de Asociación, ni deberán ser interpretados como tales.

### 1.7 RENUNCIA

USANA bajo ninguna circunstancia perderá su derecho a exigir al Distribuidor el cumplimiento del Contrato de Asociación, del derecho aplicable, ni de los reglamentos que rigen la conducta comercial. Únicamente en circunstancias extraordinarias se renunciará a una política, y tal renuncia

será comunicada por el Ejecutivo de Cumplimiento o por un empleado de la compañía. La renuncia será válida sólo para ese caso específico.

### 1.8 NO DEPENDENCIA

Los Distribuidores deberán solicitar asesoría a sus asesores profesionales para asuntos legales o financieros, o para otro tipo de asesoría, y no deberán depender de dicha asesoría si es prestada por USANA.

## SECCIÓN 2 – CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

### 2.1 REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR DE USANA:

- Tener al menos la mayoría de edad en su país de residencia;
- Residir en un área geográfica en la que USANA haya sido aprobada para realizar negocios;
- Leer las Pólizas y Procedimientos y el Plan de Compensación Binario de USANA;
- Hacer llegar a USANA un Formato de Solicitud y Contrato original firmado o firmar digitalmente la Solicitud y Contrato de Distribución en línea;
- Proporcionar a USANA información actualizada y correcta respecto al domicilio para recibir correspondencia y un número de teléfono en donde se le pueda localizar;
- Comprar un Kit de Inicio a su costo nominal (a menos que lo prohíba la ley); y
- Tener un número válido de identificación fiscal en los Estados Unidos (personas) o un número patronal (negocios y empresas), o bien, un número de seguro social o número de empresa para el caso de Canadá. En el caso de Canadá, USANA solicita el número de seguro social para ayudar en la prevención de la apertura de distribuciones múltiples.
- USANA se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud por cualquier razón.
- Si USANA determina que la Solicitud y el Contrato de Distribución contiene información de contacto, o de otro tipo, incorrecta o falsa, puede inmediatamente cancelar una Distribución o declarar nula e inválida la Solicitud y el Contrato de Distribución desde el principio. Además, es obligación del Distribuidor reportar regularmente a la Compañía cualquier cambio que pudiera influir en la veracidad de la Solicitud y el Contrato de Distribución.

### 2.2 SISTEMA DE DESARROLLO DEL NEGOCIO (SDN)/KIT DE INICIO

Ninguna persona está obligada a comprar productos USANA para convertirse en Distribuidor. Sin embargo, para familiarizar a nuevos Distribuidores con los productos, servicios, técnicas de ventas, asistentes de ventas y otros temas relacionados con USANA, USANA exige que los nuevos Distribuidores adquieran un SDN/Kit de Inicio, excepto en los casos en que la ley lo prohíba. USANA volverá a comprar cualquier manual que un Distribuidor ponga en venta tras terminar su Contrato de Asociación.

### 2.3 IDENTIFICACIÓN Y NÚMERO DE DISTRIBUIDOR

Cuando USANA recibe y acepta una Solicitud y un Contrato de Asociación originales, USANA asigna un Número de

Distribuidor único a dicho Distribuidor. Los Distribuidores deben utilizar su Número de Distribuidor cada vez que llamen a los Servicios de Distribución o Representante de Order Express de USANA para hacer pedidos e informarse de comisiones y bonos.

Por ley, USANA debe declarar ante el IRS (formato 1099-MISC) el pago de ingresos superiores a \$600 dólares que USANA haya hecho en su favor, o para reportar el pago de \$5,000 dólares o más en ventas a usted por parte de USANA de productos de consumo para su reventa a consumidores finales. Si usted es ciudadano de los Estados Unidos (incluyendo residentes extranjeros), debe proporcionar a USANA su Número de Identificación Fiscal correcto, que para personas puede ser su Número de Seguro Social o, si es extranjero con residencia y no lo tiene o no puede tenerlo, su Número Personal de Identificación Fiscal. En el caso de Distribuciones que sean una sociedad, corporación, compañía o asociación constituida en los Estados Unidos o conforme a las leyes de los Estados Unidos, debe proporcionarse el Número de Identificación Patronal.

## 2.4 INSCRIPCIÓN TEMPORAL

Luego de firmar la Solicitud y Acuerdo del Distribuidor, el Distribuidor solicitante se podrá inscribir por teléfono o por Internet para recibir un número temporal de Distribuidor y la autorización para una nueva distribución mientras que la Solicitud escrita se encuentre en tránsito a USANA. El solicitante deberá proporcionar a USANA toda la información necesaria para completar la Solicitud y Acuerdo del Distribuidor. El solicitante podrá al mismo tiempo, pedir un SDN/Kit de Inicio utilizando una tarjeta de crédito vigente o un débito bancario. El Número Temporal de Asociado y la autorización temporal del nuevo Asociado tendrán una validez de 21 días, hasta que USANA reciba la Solicitud y el Contrato de Asociación originales o la firma digital del Distribuidor en la Solicitud y Contrato en línea. USANA se reserva el derecho de suprimir de su sistema una Distribución o interrumpir el pago de las comisiones ganadas si la Solicitud y Contrato no han sido recibidos o si no son firmados digitalmente dentro del plazo de inscripción temporal de 21 días. Una vez que USANA reciba la Solicitud y el Contrato de Asociación originales, USANA asignará un Número de Distribuidor permanente al Distribuidor y extenderá el período de autorización de su contrato como Distribuidor inicial a un año completo.

## 2.5 BENEFICIOS DE LOS DISTRIBUIDORES

Una vez que USANA acepta la Solicitud y el Contrato de Asociación, los beneficios del Plan de Compensación Binario y el Contrato de Asociación se ponen a disposición del nuevo Distribuidor. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Adquirir productos y servicios USANA a precios de Distribuidor;
- Participar en el Plan de Compensación Binario de USANA (recibir bonos y comisiones, si corresponde);
- Patrocinar a otros individuos como Clientes Preferenciales o Distribuidores en el negocio de USANA y crear así un equipo y realizar progresos dentro del Plan de Compensación Binario de USANA;
- Recibir literatura y otras comunicaciones de USANA;
- Vender al menudeo productos y servicios USANA y obtener una ganancia de esas ventas;
- Participar en eventos de patrocinio, servicio, capacitación, motivación y reconocimiento auspiciadas por

USANA mediante el pago de los cargos apropiados, si corresponden;

- Participar en concursos y programas de promoción e incentivo patrocinados por USANA para sus Distribuidores; y

La continuación de una distribución por parte de un Distribuidor o la aceptación de ganancias conforme al Plan de Compensación Binario o la aceptación de cualquier otro beneficio conforme a la Solicitud y Contrato de Distribución constituyen la aceptación de la Solicitud y el Contrato de Distribución, así como de estas Políticas y Procedimientos y de todas sus modificaciones.

## 2.6 RENOVACIÓN DE CONTRATO COMO DISTRIBUIDOR

USANA les cobra a sus Distribuidores una tarifa de \$20.00 en los EE.UU. por su distribución y de \$29.00 en Canadá, más los impuestos respectivos. USANA cargará automáticamente la cuota a la tarjeta de crédito o cuenta bancaria del Distribuidor suministrada a USANA cumplido el año de la solicitud del Distribuidor. Los Distribuidores que no tengan tarjeta de crédito o cuenta bancaria deben hacer su renovación por teléfono o por correo. La cuota anual de renovación:

- Renovará automáticamente su suscripción a las publicaciones de USANA;
- Renovar su Contrato de Distribución (implicando su aceptación y promesa de cumplir la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos con las modificaciones que periódicamente hace USANA a su discreción) y mantener su línea de patrocinio; y
- Mantendrá su derecho a participar en el Plan de Compensación Binario de USANA; adquirir productos USANA; disfrutar de programas de apoyo de servicios de USANA; participar en promociones, concursos y reconocimientos de la compañía; vender al menudeo productos y servicios USANA; y asistir a eventos de la Compañía.

## SECCIÓN 3 – CÓMO OPERAR COMO DISTRIBUIDOR DE USANA

### 3.1 ACCIONES DE MIEMBROS DE LA FAMILIA O INDIVIDUOS AFILIADOS

Si algún integrante de la familia inmediata de un Distribuidor (cónyuge o dependientes del Distribuidor) emprende cualquier actividad que, si fuese emprendida por el Distribuidor, sería considerada como violatoria de alguna disposición del Contrato de Asociación, dicha actividad será considerada como una violación por parte del Distribuidor.

### 3.2 ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN BINARIO DE USANA

Los Distribuidores deben adherirse a los términos del Plan de Compensación Binario de USANA tal y como se exponen en la literatura oficial de USANA. Los Distribuidores no ofrecerán la oportunidad USANA a través de, ni en combinación con, ninguna otra oportunidad o método de mercadeo no aprobado. Los Distribuidores no exigirán ni alentarán a otros Clientes Preferenciales o Distribuidores a que participen en USANA en forma distinta a la establecida en el programa tal y como ha sido expuesto en la literatura ofi-

cial de USANA. Los Distribuidores no exigirán o alentarán a otros Clientes Preferenciales o Distribuidores a que ejecuten acuerdos o contratos que no sean los acuerdos y contratos oficiales de USANA para convertirse en Distribuidores de USANA. De igual manera, los Distribuidores no exigirán ni alentarán a otros Clientes Preferenciales o Distribuidores a hacer adquisiciones o pagos a ningún otro individuo o entidad para participar en el Plan de Compensación Binario de USANA, que no sean los pagos identificados como recomendados o exigidos en la literatura oficial de USANA.

### 3.3 PUBLICIDAD

#### 3.3.1 Generalidades

Los Distribuidores deben evitar todas las conductas o prácticas descorteses, engañosas, ilícitas, poco éticas o inmorales al comercializar y promocionar a USANA, la oportunidad USANA, el Plan de Compensación Binario y los productos USANA. Sólo aquellos Distribuidores que hayan alcanzado el nivel de Director Oro o superior puede realizar ventas, mercadeo y producir material de apoyo de forma individual para promocionar a USANA, la oportunidad USANA, el Plan de Compensación Binario, los productos USANA o su negocio USANA. El resto de los Distribuidores puede utilizar únicamente materiales de apoyo y ayuda para las ventas producidos o aprobados actualmente por USANA. Los materiales para venta, mercadeo y apoyo incluyen, de forma no limitativa, información de capacitación y reclutamiento, folletos, volantes, panfletos, afiches, postales, cartas, avisos clasificados, etc. productos y programas de promoción de USANA, como también mensajes de correo electrónico, grabaciones de mensajes de correo de voz, los sitios de redes sociales y páginas web utilizados para hacer publicidad a USANA, sus productos, servicios o Plan de Compensación Binario.

Cualquier Distribuidor que haya alcanzado el rango de Director Oro o superior que desee crear sus propias herramientas de mercadeo, materiales promocionales, anuncios u otra literatura (material promocional), debe enviar una copia de los materiales propuestos a USANA para su revisión y aprobación antes de que dicho Distribuidor utilice la información para promocionar su negocio o la oportunidad USANA. Tras recibir el material de promoción propuesto, USANA revisará la información para determinar si la forma y el contenido del material son apropiados. La revisión por parte de USANA de propuestas para materiales promocionales estará sujeta a una tarifa de revisión. USANA notificará a la brevedad posible al Director Oro o superior la decisión de la Compañía de aprobar o rechazar el material que desea utilizar para promover y apoyar sus actividades comerciales USANA. Los Directores Oro o de rango superior podrán utilizar únicamente los materiales aprobados expresamente por USANA. Dichos materiales no podrán ofrecerse a la venta a cambio de una ganancia para el Distribuidor. Es responsabilidad del Distribuidor asegurarse de que el material promocional previamente aprobado permanezca vigente y actualizado. USANA además se reserva el derecho de rescindir la aprobación de cualquier material promocional, y los Distribuidores renuncian a cualquier reclamación por daños o a recibir una remuneración como resultado de dicha rescisión.

#### 3.3.2 Televisión y Radio

Los Distribuidores no deberán hacer anuncios publicitarios ni en televisión ni radio de acuerdo con la norma 3.3.1 a menos que cuenten con el permiso expreso por escrito de USANA.

#### 3.3.3 Consultas de los Medios

Los Distribuidores deben referir todas las consultas de los medios relacionadas con USANA al Departamento de Cumplimiento de USANA. Ello asegurará que la información que llegue al público general sea exacta y consistente.

#### 3.3.4 Marcas Registradas y Propiedad Intelectual

- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, utilizar la marca registrada, el nombre comercial o el logotipo corporativo de USANA para promocionar su negocio independiente. Por el contrario, debe utilizar el logotipo de "Distribuidor Independiente USANA" para promocionar su negocio, incluyendo listas de negocios. USANA puede proporcionar una copia reproducible de dicho logotipo.
- El Distribuidor no debe contestar el teléfono de manera tal que pudiera indicar o sugerir que quien llama se ha comunicado a las oficinas corporativas de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, grabar o reproducir materiales provenientes de funciones, eventos, discursos, etc., de naturaleza corporativa de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, grabar, reproducir o copiar ninguna presentación o discurso efectuado por cualquier vocero, representante, orador, encargado, director u otro Distribuidor de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, reproducir o copiar ninguna grabación de ninguna presentación de medios producida por USANA, incluyendo cintas de audio, videos, CDs, etc.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, publicar, o hacer que se publique, ya sea en medios escritos o electrónicos, el nombre, la fotografía o la imagen de personas vinculadas con USANA como tampoco los materiales protegidos por derechos de autor o que sean propiedad de personas vinculadas a USANA sin autorización expresa por escrito por parte de dicha persona y/o USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, publicar, o hacer que se publiquen, en ningún medio escrito o electrónico, los materiales de USANA protegidos por derechos de autor o que sean propiedad de USANA sin autorización expresa por escrito de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, utilizar, intentar registrar o vender ninguno de los nombres comerciales, marcas registradas, nombres de servicios, marcas de servicios, nombres de productos, o cualquier derivado de éstos, para su uso en dominios de Internet o como dirección de correo electrónico.

#### 3.3.5 Uso del Nombre de Distribuidor, Nombres Semejantes e Imagen

El/la Distribuidor(a) autoriza a USANA a utilizar su nombre, declaraciones de producto (u otras declaraciones sobre USANA, sus productos o la oportunidad USANA, en manera impresa o grabada, incluyendo traducciones, declaraciones parafraseadas y mediante reproducciones electrónicas de los mismos), además de fotográfica, digital, electrónica, en video o en filmación) en relación con avisos publicitarios, promociones y publicación de la oportunidad o los productos USANA, o cualquier tipo de evento relacionado con o patrocinado por USANA.

### 3.3.6 Precio publicitado

Queda prohibido a los Distribuidores crear su propio material publicitario o de mercadeo ofreciendo productos USANA a un precio menor al precio actual en Pedido Automático más el costo del envío y los impuestos aplicables.

### 3.3.7 Redes Sociales

Los Distribuidores pueden usar los sitios de redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, etc.), para:

- Comunicar su participación en USANA y para comunicar otra información acerca de la compañía,
- Direccionar a usuarios a contenido web de USANA aprobado, incluyendo la página web personal de USANA (PWP) de un Distribuidor,
- Publicar herramientas educativas de USANA aprobadas y otro contenido aprobado,
- Participar en las siguientes actividades orientadas a desarrollar el negocio: promover juntas o eventos próximos, publicitar productos mediante un enlace a su tienda en línea USANA o a otro material aprobado por USANA y alentar a la audiencia a ponerse en contacto con ellos para obtener más información acerca de los productos o del negocio.

Es esencial al momento de promover USANA en las redes sociales que los Distribuidores USANA respeten todas las políticas referentes a las declaraciones que pueden hacerse respecto al negocio o los productos. Por favor consulte las secciones 3.4.1, 3.4.2 y 5.1 para repasar su contenido.

Los Distribuidores deben evitar publicar todo contenido profano, vulgar, difamatorio, amenazante, etc., según está determinado por USANA y deberán apegarse a los términos y condiciones aplicables en los sitios de las redes sociales en los que hagan sus publicaciones. Los Distribuidores también tienen prohibido usar el nombre de USANA o los nombres registrados en el nombre de su página en Facebook, Twitter, etc. USANA se reserva el derecho de solicitar a un Distribuidor la eliminación de toda publicación que se considere inapropiada.

Si desea más detalles acerca de la política de publicidad de USANA, incluyendo las políticas aplicables a sitios web, blogs, etc., por favor consulte la sección 3.3.1.

## 3.4 DECLARACIONES Y ASEVERACIONES FORMALES POR PARTE DE LOS DISTRIBUIDORES

### 3.4.1 Declaraciones sobre los productos

Los Distribuidores de USANA no pueden hacer afirmaciones de que los productos de USANA tienen propiedades terapéuticas o curativas, como no sean las contenidas en la literatura de USANA. En particular, ningún Distribuidor puede hacer ninguna afirmación de que los productos de USANA son útiles en la cura, el tratamiento, el diagnóstico, el alivio o la prevención de enfermedad alguna. Tales declaraciones pueden ser percibidas como afirmaciones de naturaleza médica o farmacéutica. Tales declaraciones no sólo violan el Contrato de Asociación, sino que además violan las leyes y reglamentos de Estados Unidos, Canadá y otras jurisdicciones.

### 3.4.2 Declaraciones sobre ingresos

Los Distribuidores no pueden hacer proyecciones ni afirmaciones sobre sus ingresos, ni tampoco revelar sus ingresos provenientes de USANA (incluyendo mostrar cheques, copias de cheques o estados de cuentas bancarias) al presentar o conversar sobre la oportunidad USANA o el Plan de

Compensación Binario, salvo por lo previsto en los materiales impresos oficiales de USANA.

### 3.4.3 Indemnización

El Distribuidor se hace responsable de todas las afirmaciones verbales y/o escritas que haga con respecto a los productos, servicios y al Plan de Compensación Binario, que no estén expresamente contenidos en materiales oficiales de la Compañía. El Distribuidor acuerda indemnizar a USANA por cualquier demanda, daño u otros gastos, incluyendo honorarios legales, derivados de declaraciones o acciones llevadas a cabo por el Distribuidor que estén fuera del alcance del Contrato. Las disposiciones contenidas en esta sección seguirán vigentes aún después de la terminación del Contrato.

## 3.5 AGENCIAS COMERCIALES

Los Asociados podrán exhibir y vender al por menor los productos de USANA en locales comerciales en donde se ofrezcan servicios profesionales como fuente principal de ingresos y siendo los productos una fuente secundaria. Los establecimientos de servicio aprobados podrían incluir (sin quedar limitados a) spas, salones de belleza y oficinas de médicos y quiroprácticos. Los establecimientos de ventas al por menor que no quedarían aprobados podrían incluir (pero no limitarse a) tiendas, sitios de subasta por Internet (ebay) y farmacias. Se considerará como violación de esta política ser intencionadamente parte de cualquier esquema mediante el cual un Distribuidor proporcione producto a un tercero que a su vez ofrezca dicho producto para su reventa en un establecimiento minorista no autorizado.

## 3.6 RECLUTAMIENTO NO AUTORIZADO

Los Distribuidores de USANA pueden participar en otras empresas de ventas directas o de mercadeo en red o de mercadeo multinivel (colectivamente "mercadeo multinivel"), y los Distribuidores pueden participar en actividades de venta relacionadas con productos y servicios que no sean de USANA, si así desean hacerlo. Sin embargo, los Distribuidores tienen prohibido participar en actividades no autorizadas de reclutamiento, las cuales incluyen las siguientes:

- Reclutar o alistar a clientes o Distribuidores de USANA para que participen en otras empresas de mercadeo en red, bien sea directamente o a través de terceras personas. Esto incluye, de manera no limitativa, presentar o asistir en la presentación de otras empresas de mercadeo en red cualquier Cliente Preferencial o Distribuidor de USANA, o alentar en forma implícita o explícita a los Clientes Preferenciales o Distribuidores de USANA a unirse a otras empresas comerciales. Constituye una violación de esta política reclutar o alistar a Clientes Preferenciales o Distribuidores de USANA para otros negocios de mercadeo en red, incluso si el Distribuidor desconoce que el prospecto también es un Cliente Preferencial o Distribuidor de USANA;
- Presentar material impreso, cintas de audio u otro material promocional de la naturaleza que sea de otras compañías de mercadeo en red que sea utilizado por el Distribuidor o terceras personas para reclutar Clientes Preferenciales o Distribuidores de USANA para esa empresa comercial o aparecer en, ser mencionado en, o permitir que el nombre del Distribuidor se presente o se haga referencia al mismo en cualquier material promocional, de reclutamiento o requerimiento de otra compañía de mercadeo en red;

- Vender, ofrecer en venta, o promocionar cualquier producto o servicio competidor a Clientes Preferenciales o Distribuidores de USANA. Se considera que cualquier producto o servicio de la misma categoría genérica de un producto o servicio de USANA es competencia (por ejemplo, cualquier suplemento nutricional está en la misma categoría general que los suplementos nutricionales de USANA y, por lo tanto, es un producto competidor, independientemente de las diferencias de costo, calidad, ingredientes o contenido nutricional);
- Ofrecer productos USANA o promocionar el Plan de Compensación Binario de USANA conjuntamente con cualquier plan de negocios, oportunidad, producto o incentivo que no sea de USANA;
- Ofrecer cualquier producto u oportunidad que no sea de USANA, conjuntamente con la oferta de productos o del plan de negocios de USANA o en cualquier reunión, seminario, lanzamiento, convención u otro evento de USANA; o
- En los casos en que un Cliente Preferencial de USANA acompañe a un Distribuidor a una reunión o evento de USANA, ningún otro Distribuidor de USANA puede reclutar a ese prospecto para que se aliste en USANA o en cualquier otro negocio de mercadeo multinivel durante un período de catorce (14) días, o a menos que y hasta que el Distribuidor que trajo al prospecto al evento avise a otro Distribuidor de USANA que el prospecto ha decidido no alistarse en USANA y que el Distribuidor ya no va a reclutar al prospecto para que se aliste en USANA, cualquiera de los dos ocurra primero. USANA cancelará inmediatamente el contrato de cualquier Distribuidor que viole esta disposición. Las violaciones de esta política son especialmente nocivas para el crecimiento y las ventas de los negocios de los demás Distribuidores USANA, así como para el negocio de USANA.

Si un Distribuidor incurre, directa o indirectamente, de la forma que sea, de manera enunciativa más no limitativa, en la operación, inscripción como Distribuidor, recepción de compensaciones, participación accionaria, legal o equitativa, como único propietario, socio, accionista, fideicomisario o beneficiario, en alguna otra empresa de mercadeo multinivel, no podrá participar en el programa de Liderazgo ni en el de Bono de Élite de USANA. El Distribuidor que acepte el Bono de Liderazgo o el Bono de Élite mientras esté participando en otra empresa de mercadeo multinivel, incurre en la violación material de este Contrato sin importar el propósito u objetivo del Distribuidor en dicha participación. El Distribuidor que participe de la manera que sea en otra empresa de mercadeo multinivel no será elegible para tener acceso a información confidencial de clientes, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, las listas de clientes incluidas en el Acelerador del Negocio.

### 3.6.1 Reclutamiento posterior a la cancelación del contrato

Un ex Distribuidor no podrá, bien sea directamente o a través de terceros, solicitar a ningún Distribuidor o Cliente Preferencial de USANA que se inscriba en algún programa u oportunidad de venta directa, comercialización a través de redes o mercadeo multinivel durante un período de un (1) año después de la cancelación del Contrato de Asociación de la persona o entidad. Esta disposición continuará vigente después del vencimiento de las obligaciones del Distribuidor para con USANA, de conformidad con el Contrato de Asociación.

### 3.6.2 Informes de Genealogía

Los informes de genealogía de USANA son confidenciales y contienen secretos comerciales exclusivos. Los Distribuidores no pueden usar los informes para ningún fin que no sea el desarrollo del negocio de USANA. Un Distribuidor que participe en otras compañías de multinivel no calificará para tener acceso a los informes de genealogía. El Distribuidor y USANA convienen en que, de no ser por el presente Convenio de Confidencialidad y No Divulgación, USANA no le proporcionaría al Distribuidor ningún Informe de Genealogía. Durante el tiempo que permanezca vigente el Contrato de Asociación y durante un período de cinco (5) años a partir de la terminación o vencimiento del Contrato de Asociación entre el Distribuidor y USANA, por el motivo que fuere, un Distribuidor no podrá, en su nombre o en nombre de cualquier otra persona, sociedad mercantil, asociación, corporación o cualquier otra entidad:

- Divulgar información alguna contenida en los informes a terceros;
- Usar los informes para competir con USANA; o
- Reclutar o solicitar a algún Distribuidor o Cliente Preferencial mencionado en los informes que participe en otras empresas de mercadeo multinivel.

Esta disposición continuará vigente después de la terminación o vencimiento del presente contrato.

### 3.7 CORPORACIÓN, SOCIEDADES Y FIDEICOMISOS

Una persona moral, sociedad o fideicomiso (denominadas colectivamente en esta sección como "Entidad") puede presentar su solicitud para convertirse en Distribuidor USANA llenando debidamente la Solicitud y Contrato de Distribución junto con la Hoja de Registro de Personas Morales, Sociedades o Nombres Comerciales. USANA puede solicitar, en cualquier momento según lo decida, que el Distribuidor proporcione a USANA su Acta Constitutiva, Contrato de Asociación o los documentos del fideicomiso (estos documentos se denominarán colectivamente los "Documentos de la Entidad"). Una Distribución puede cambiar su estatus, bajo el mismo patrocinador, de individuo a sociedad, persona moral o fideicomiso, o de un tipo de entidad a otra. Para este fin, el(los) Distribuidor(es) deben presentar una Solicitud y Contrato de Distribución debidamente llenada, así como la Hoja de Registro de Personas Morales, Sociedades o Nombres Comerciales. La Hoja de Registro de Personas Morales, Sociedades o Nombres Comerciales deberá estar firmada por todos los accionistas, socios, fideicomisarios o por cualquier otra persona que tenga participación en el negocio. Los miembros de la Entidad son responsables solidarios de cualquier endeudamiento o de cualquier otra obligación ante USANA. Como se establece en el inciso 3.13, ningún individuo puede participar directa o indirectamente en más de una distribución.

Es responsabilidad de las personas que participan en la Entidad apearse a las leyes del estado en el que haya sido constituida la Entidad. USANA se reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier Solicitud y Contrato de Asociación presentado por una Entidad, al igual que cualquier Solicitud y Contrato de Asociación presentado por cualquier Distribuidor o Distribuidores actuales para la constitución de una Entidad para fines tributarios, de planificación sucesoral y responsabilidad limitada.

## 3.8 INFORMACIÓN PERSONAL Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

### 3.8.1 Información personal

Periódicamente será necesario que proporcione a USANA su información personal para fines relacionados con su Distribución o con su solicitud para convertirse en Distribuidor USANA. Estos fines pueden incluir:

- Procesamiento de su Solicitud de Distribución;
- Procesamiento y surtido de pedidos, así como para enviarle notificación del estatus de sus pedidos;
- Desarrollo de Informes de Genealogía y otros informes relacionados con el negocio;
- Prestación de servicios al Distribuidor, como planeación y facilitación de juntas y cursos de capacitación;
- Administración de las prestaciones del Distribuidor;
- Desarrollo e instrumentación de políticas, planes de mercadeo y estrategias;
- Publicación de información personal en boletines y material de USANA y comunicación intergrupala de la compañía;
- Entrega de referencias;
- Cumplimiento de la legislación aplicable y colaboración con cualquier investigación por parte del gobierno o la policía;
- Otros fines directamente relacionados con cualquiera de los puntos anteriores.

### 3.8.2 Comunicación de información personal a terceros

En los casos en los que esté permitido por la legislación aplicable, USANA podrá proporcionar su información personal a los siguientes terceros:

- Empleados, directores y gerentes de USANA, así como a sus compañías asociadas/afiliadas locales o foráneas;
- Cualquier agente, contratista, proveedor, vendedor o a cualquier otro tercero que preste servicios administrativos, de publicidad, de impresión o de cualquier otra naturaleza a USANA o a sus compañías afiliadas, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, centros de distribución, auditores externos, médicos, fideicomisarios, compañías aseguradoras, actuarios y cualquier consultor/agente designado por USANA o por sus compañías afiliadas para planear, prestar y/o administrar las prestaciones del Distribuidor;
- Patrocinadores y líderes de líneas ascendentes que podrían necesitar tener acceso a la información personal de los Distribuidores situados en sus líneas descendentes con el fin de monitorear las actividades de ventas y el desarrollo del negocio en sus grupos personales de ventas. Sin embargo, USANA no comparte información de tarjetas de crédito ni números de seguridad social con ningún tercero sin su permiso, a menos que lo requiera la ley o así se solicite a través de una orden judicial;
- Personas u organizaciones que soliciten.

### 3.8.3 Acceso de Distribuidores a información personal

Usted tiene derecho a solicitar y recibir por parte de USANA la información personal que USANA tiene en sus expedientes acerca de usted, así como de corregir cualquier información imprecisa (a menos que sea aplicable alguna excepción). También puede solicitar a USANA se

le proporcione información acerca del tipo de información personal que guarda en sus expedientes. Las solicitudes de acceso y corrección de información o datos personales, así como la información acerca de las políticas y prácticas de USANA respecto a información personal deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicio a Clientes de USANA.

## 3.9 ESTATUS COMO CONTRATISTAS INDEPENDIENTES

Los Distribuidores son Contratistas Independientes y no son compradores de una franquicia ni de una oportunidad de negocios. El contrato entre USANA y sus Distribuidores no genera una relación de patrón/empleo, agencia, sociedad entre la Compañía y el Distribuidor. Todos los Distribuidores son responsables de pagar sus impuestos sobre la renta y de empleo. Los Distribuidores no serán tratados como empleados para los fines de la Ley Federal de Impuesto de Desempleo, la Ley Federal de Aportes de Seguro, la Ley de Seguridad Social, las leyes estatales sobre el desempleo, las leyes estatales de compensación para los trabajadores, ni la Ley de Seguro Social de Canadá, así como tampoco para los fines de ninguna otra ley federal, provincial y/o territorial de seguro para el desempleo, ley de compensación del trabajador, ley del Impuesto sobre la Renta ni ninguna otra ley federal, provincial o territorial sobre impuestos u obligaciones de los patrones. Se conmina a cada Distribuidor a que determine sus propios objetivos, horas y métodos de venta, siempre y cuando el Distribuidor cumpla con todas las leyes aplicables, así como con los términos y condiciones del Contrato de Asociación.

## 3.10 SEGURO

### 3.10.1 Cobertura de prácticas comerciales

Usted puede obtener cobertura de seguro para sus actividades comerciales.

### 3.10.2 Cobertura de Responsabilidad del Fabricante

USANA tiene un seguro para proteger a la Compañía y a los Distribuidores contra reclamos de responsabilidad de productos. La póliza de seguro de USANA contiene un "Endoso del Vendedor" que extiende la cobertura hasta Distribuidores Independientes, siempre y cuando los mismos estén comercializando productos USANA de conformidad con las leyes y reglamentos aplicables y con el Contrato de Asociación. La póliza de responsabilidad por productos de USANA no extiende su cobertura hasta reclamos que puedan surgir como resultado de conducta indebida por parte del Distribuidor durante la comercialización de los productos (véase también la Sección 3.14).

### 3.10.3 Asunción de riesgos

El Distribuidor entiende que mientras esté de viaje con motivo de juntas, eventos, actividades, talleres, retiros o reuniones relacionadas con la Compañía, lo hace como parte de su propio negocio y en ningún caso como empleado, agente o funcionario de la Compañía, sin importar el hecho de que su asistencia se deba, total o parcialmente, a una invitación o acuerdo con la Compañía para asistir. El Distribuidor asume todos los riesgos y responsabilidades derivados de dicho viaje.

### 3.11 INTERNACIONAL

Los Distribuidores pueden vender y promover productos, la oportunidad y los servicios de USANA, o reclutar e inscribir a cualquier Distribuidor o cliente potencial sólo en países en los que se ha aprobado el funcionamiento comercial de USANA, tal como se haya anunciado en comunicaciones oficiales de USANA. Si un Distribuidor desea hacer negocios en un país autorizado distinto a aquél en el cual él o ella es un Distribuidor, él/ella debe observar todas las leyes y reglamentos aplicables vigentes en ese país. Esto incluye, de manera enunciativa más no limitativa, la venta solo de aquellos productos que están específicamente diseñados, formulados y aprobados para un mercado específico. Por ejemplo, los productos etiquetados para Estados Unidos sólo pueden venderse en Estados Unidos; los productos etiquetados para México solo pueden venderse en México.

### 3.12 ADHESIÓN A LAS LEYES Y REGLAMENTOS

Usted debe obedecer todas las leyes que se apliquen a su negocio.

### 3.13 SU CONTRATO DE DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor podrá operar, obtener una compensación o bien tener un derecho de titularidad, ya sea conforme a derecho o al sistema de equidad, ya sea como propietario absoluto, accionista, fiduciario o en cualquier otro carácter de beneficiario de sólo un centro de distribución de USANA. Sin embargo, a pesar de esta regla, su cónyuge podrá convertirse en Distribuidor y operar un segundo centro de distribución en tanto que dicho centro de distribución se coloque por debajo de uno de sus centros de negocio pero no en una organización de ventas de otras líneas. El segundo negocio deberá ser independiente y de buena fe operado por la persona que se dé de alta en el contrato y no por el propietario del primer negocio.

### 3.14 SE PROHIBE EL REEMPAQUE Y EL REETIQUETADO

Los Distribuidores no pueden reetiquetar ni alterar las etiquetas de ningún producto, información, materiales o programas USANA en forma alguna. Los Distribuidores no pueden reenvasar o volver a llenar ningún producto USANA. Los productos USANA deben ser vendidos exclusivamente en sus recipientes originales. Dicho reetiquetado o reenvasado contravendría las leyes vigentes, lo cual podría acarrear sanciones penales graves. También puede generarse responsabilidad civil si las personas que utilizan los productos sufren algún tipo de lesión o si la propiedad de las mismas sufre algún tipo de daño como consecuencia del reenvasado o reetiquetado de los productos.

### 3.15 VENTAS, TRASPASOS Y CESIONES DE DISTRIBUCIÓN

Un Distribuidor no puede vender, traspasar o ceder sus derechos sobre la distribución a ninguna persona o entidad, sin la aprobación de USANA. Para obtener dicha aprobación, Ud. debe:

- Ser un Distribuidor que está en regla, tal como determine USANA a su entera discreción.
- Antes de que un traspaso sea aprobado por USANA, cumplir con cualquier obligación por concepto de deuda que el Distribuidor vendedor tenga con USANA.

- El Distribuidor que transfiera debe estar en regla y no debe estar en violación de alguno de los términos del Contrato de Distribuidor o de las presentes Pólizas y Procedimientos, a fin de poder traspasar su distribución.
- Queda prohibido combinar distribuciones.
- USANA no aprobará el traspaso de una distribución a alguna persona o Entidad que actualmente sea un Distribuidor o que detente algún interés propietario en una distribución. De forma análoga, USANA no aprobará el traspaso de una distribución a alguna persona o Entidad que haya detentado previamente un interés propietario en una distribución de USANA, o que haya operado una.
- Queda prohibido traspasar Centros de Negocio individuales por separado de la distribución. Si un Distribuidor desea traspasar su distribución, todos los Centros de Negocios correspondientes deben ser incluidos en el traspaso.
- El Distribuidor que pretenda hacer la transferencia deberá notificar al Departamento Legal de USANA de su interés en transferir su distribución. Para hacerlo deberá llenar y presentar un formulario firmado de Transferencia de distribución y un formulario de Solicitud de Distribuidor. El cambio de una distribución no causará que se lleven a cabo cambios de ninguna clase en la línea de patrocinio.

### 3.16 SEPARACIÓN DE UNA DISTRIBUCIÓN CONJUNTA

Si los Distribuidores desean disolver distribuciones que detenten conjuntamente, deben hacerlo de forma tal que ello no perturbe los ingresos ni los intereses de las organizaciones de su línea ascendente y de su línea descendente. Los Distribuidores deben tomar en cuenta lo siguiente al decidir si disolver o no una distribución que detenten conjuntamente:

- Si un contrato de distribuidor que se comparte conjuntamente se disuelve, cualquiera de los copropietarios puede operar dicho contrato, pero los demás propietarios conjuntos deben renunciar a los derechos e intereses que por contrato les hayan correspondido.
- USANA no puede dividir un equipo, y tampoco puede dividir pagos por concepto de comisión o bonos entre los titulares conjuntos.
- En el caso de la disolución de una Distribución detentada conjuntamente, el individuo o los individuos que soliciten cesar su participación en dicho centro de negocios estarán renunciando a sus derechos e intereses en dicha cuenta, pudiendo hacer una solicitud como nuevos Distribuidores bajo cualquier Patrocinio tras esperar seis meses de completa inactividad posterior al procesamiento de su baja. Esta política no incluye la disolución de una Distribución trabajada entre cónyuges, la cual podrá ser admitida únicamente tras presentar el soporte documental de la separación por medios legales, pudiendo reinscribirse inmediatamente bajo el Patrocinio de su elección, renunciando a sus derechos e intereses de la cuenta original.

### 3.17 SUCESIÓN

Si un Distribuidor muere o queda incapacitado, sus derechos a recibir comisiones, bonos y su equipo, junto todas las obligaciones del Distribuidor, pasarán a su sucesor o sucesores. A la muerte o incapacidad, el o los sucesores deberán presentar al Departamento de Cumplimiento de USANA pruebas del fallecimiento o incapacidad, junto con pruebas de la suce-

sión, tales como una Autorización para Proceder a la División Hereditaria o un Poder que continúe vigente, así como una Solicitud de Asociación debidamente llena y el Contrato respectivo. Usted puede heredar y retener otra distribución, aunque Ud. actualmente sea propietario de una Distribución u opere una Distribución. En caso de intestado, USANA considerará la distribución como no transferible si no es contactada por el representante autorizado de dicha propiedad, o por los herederos, beneficiarios, el fideicomisario sucesor, representante personal, o albacea, en un término de seis (6) meses a partir de la muerte del Distribuidor.

### 3.18 IMPUESTOS

#### 3.18.1 Impuestos sobre la Renta (Estados Unidos)

Cada año, USANA le suministrará un Formulario 1099 de MISC del Servicio de Rentas Internas (IRS) (Compensación para No Empleados) de declaración de ingresos a cada residente de EE.UU. al que haya pagado más de \$600 durante el año calendario anterior, o que haya hecho compras para la reventa durante el año calendario anterior de más de \$5.000. Si las ganancias y las compras son menores a \$600 y \$5.000, respectivamente, los Distribuidores podrán presentar una solicitud de Formulario 1099, y USANA preparará y enviará una. Cada Distribuidor es responsable de pagar sus impuestos federales, municipales, estatales, provinciales y territoriales sobre cualquier ingreso que haya generado como Distribuidor independiente. USANA no proporcionará ningún tipo de asesoría sobre los impuestos personales, sírvase consultar con un profesional de los impuestos en su localidad.

#### 3.18.2 Impuestos (Impuesto sobre las Ventas en los Estados Unidos de América; GST y PST en Canadá)

USANA recaudará y presentará los impuestos sobre las ventas a nombre de los Distribuidores al precio sugerido para la venta al público, de acuerdo con las tarifas impositivas vigentes en el lugar a donde se enviará el producto. (Sin embargo, los Clientes Preferenciales no pueden revender los productos USANA ni participar en el Plan de Compensación Binario. En el caso dado que un Distribuidor hubiera presentado, y que USANA hubiera aceptado un Certificado de Exención del Impuesto sobre las Ventas (Formulario de Cambio a la cuenta del Distribuidor) con una copia del Certificado de Exención para la reventa, válido en su estado, el impuesto sobre las ventas no se le agregará a la cuenta, y la responsabilidad de recolectar y remitir los impuestos sobre las ventas a las autoridades adecuadas recaerá sobre el Distribuidor (esto no se aplica en Canadá, en California, o en los estados de Massachussets, Mississippi, Texas o en algún otro lugar prohibido por la ley). La exención del pago de los impuestos sobre las ventas se aplica sólo a los pedidos que se enviaron a la jurisdicción a que pertenecen los documentos de exención que fueron presentados y aceptados. Los impuestos sobre las ventas se cobrarán a todos los pedidos que se envíen a cualquier otra jurisdicción, en base a las leyes que rigen los impuestos sobre las ventas del lugar de destino. Ninguna de las exenciones de impuestos que USANA acepte será retroactiva. Los nativos americanos de los EE. UU. y Canadá deberán presentar evidencia de su condición de nativo americano para que los envíos que se le hagan a la reservación sean exentos de impuestos.

USANA ha entrado en el Alternate Collection Method (ACM) [método alterno de recaudación], un acuerdo con

el gobierno canadiense por el cual la Compañía se compromete a cobrar GST y PST, cuando corresponda, sobre el precio de reventa para los productos que haya vendido a los Distribuidores. Por el contrario, y a causa del ACM, no se exige que la Compañía cobre los impuestos sobre las comisiones, bonificaciones, cargos por flete y de ayudas para las ventas de los Distribuidores. Los Distribuidores que hayan escogido no ser Distribuidores en Canadá no quedan bajo el ACM y deberán inscribirse para pagar GST si las comisiones anuales exceden los \$30,000 CAD. También se les cobrará GST sobre las ayudas de ventas, los paquetes para nuevos distribuidores (SDN/Starter Kits) y el flete, sobre los cuales no se cobran impuestos a los Distribuidores que estén bajo el ACM.

#### 3.19 SOLICITUD POR TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO

Queda prohibido el uso de medios telefónicos automatizados para promoción comercial de USANA, sus productos o la oportunidad. También están prohibidas las prácticas de telemarketing para vender productos o servicios o para reclutar Distribuidores. Los Distribuidores también tienen prohibido enviar mensajes no solicitados de correo electrónico o "spamming" para vender productos o reclutar Distribuidores.

USANA no envía "spam" (comunicados de tipo comercial no solicitados enviados a través de medios electrónicos como pueden ser correos electrónicos, textos, SMS/mensajes instantáneos) a sus Distribuidores ni a sus clientes, y prohibimos a nuestros Distribuidores usar spam para promocionar y vender nuestros productos o para reclutar a otros Distribuidores.

Siendo así, solicitamos a nuestros Distribuidores cumplir las siguientes reglas al momento de recurrir a medios de comunicación electrónica para mercadear y promover la oportunidad y los productos USANA:

- Usted puede enviar comunicados electrónicos de tipo comercial EXCLUSIVAMENTE a (a) destinatarios con quienes usted ya tiene una relación de negocios, familiar o personal; o (b) a personas a las que alguien le haya recomendado contactar para el negocio, siempre y cuando usted tenga una relación comercial, familiar o personal con la persona que le haya hecho la recomendación y que la persona que haga la recomendación tenga una relación de negocios, familiar o personal con la persona a la cual le haya recomendado contactar.
- Todo comunicado de tipo comercial que usted envíe por medios electrónicos deberá incluir: (a) un encabezado claro y preciso que establezca el asunto, (b) información exacta de contacto del remitente (nombre, dirección postal, teléfono y dirección de correo electrónico), (c) en caso de que se trate de una persona a la que le hayan recomendado contactar, el nombre de la persona que le hizo la recomendación, y (d) un medio funcional para "darse de baja" o cancelar la recepción de dichos mensajes.

#### 3.20 TERRITORIOS

No hay territorios exclusivos para comercializar los productos o servicios USANA, y ningún Distribuidor puede afirmar, implícita o explícitamente, que él/ella tiene un territorio exclusivo para comercializar productos o servicios USANA.

#### 3.21 FERIAS Y EXPOSICIONES COMERCIALES

Los Distribuidores pueden exhibir y/o vender productos USANA en exposiciones y ferias comerciales, pero no puede exhibir ni vender productos USANA en reuniones de intercambio, ventas de artículos usados ("garage sales"),

mercados agrícolas, ya que esas plazas no se corresponden con la imagen que USANA desea promover. Todos los materiales impresos exhibidos en tales actos deben ser literatura aprobada por USANA y deben identificar claramente a la persona o personas que así lo presenten como Distribuidores Independientes.

## 3.22 TRANSFERENCIA DEL PATROCINIO

### 3.22.1 Inscripciones en conflicto

Cada Distribuidor potencial tiene en última instancia derecho de elegir a su propio Patrocinador. Como regla general, se considera que el primer Distribuidor que realice una labor significativa con un Distribuidor potencial tiene la primera opción para reclamar el patrocinio. Los principios básicos del sentido común y de la consideración deben regir cualquier disputa que pudiere surgir. En el caso de que un Distribuidor potencial, o cualquier Distribuidor a nombre de un Distribuidor potencial, presente más de una Solicitud y un Contrato de Asociación a USANA, indicando un Patrocinador distinto en cada uno, la Compañía sólo considerará válidos la primera Solicitud y Contrato de Asociación que reciba, acepte y procese. De haber alguna pregunta concerniente al patrocinio de un Distribuidor, la decisión final será tomada por USANA.

### 3.22.2 Cambios de colocación

USANA no permitirá que se efectúe cambio alguno en la línea de patrocinio, salvo en las siguientes circunstancias:

- Cuando un Distribuidor haya sido inducido a inscribirse en USANA recurriendo a métodos fraudulentos o no éticos;
- Cuando se hagan colocaciones incorrectas debido a errores cometidos por un Distribuidor, se puede hacer un cambio en la línea de patrocinio para corregir el error si se hace una solicitud del cambio dentro de los 10 días siguientes a la inscripción. Si usted hace tal solicitud, también deberá enviar el consentimiento escrito de su Patrocinador junto con la tarifa del cambio de colocación requerido. Si en el momento de hacer la solicitud usted cuenta ya con un equipo, no se permitirá ningún cambio en la línea de patrocinio. Si se aprobara el cambio, las comisiones y bonificaciones ganadas se ajustarán correspondientemente. USANA en ningún caso aprobará un cambio de colocación sin haber recibido un solicitud firmada;
- Si Ud. termina su distribución por escrito, puede volver a unirse debajo del Patrocinador de su elección, después de que haya transcurrido un período de seis (6) meses. Después de la terminación de su distribución, Ud. puede participar como Cliente Preferencial durante dicho período de seis meses. En el caso de que Ud. termine su distribución, Ud. renunciará a todos los derechos, bonos y comisiones que le correspondan por conducto de su línea de patrocinio anterior. Usted no podrá evitar cumplir con esta regla por medio del uso de nombres de negocios, nombres asumidos, corporaciones, asociaciones, fideicomisos, nombres de cónyuges, números de seguridad social, números de identificación patronal, números de identificación ficticios, etc. Tampoco debe pasar por alto el cumplimiento de esta política permitiendo a un ex Distribuidor participar de la manera que sea en su distribución; o
- Si Ud. ha permanecido "inactivo" (es decir, sin haber efectuado compras de productos USANA y sin haber participado de otro modo en calidad de Distribuidor)

durante un período de 12 meses consecutivos, Ud. podrá terminar su distribución por escrito y volver a unirse inmediatamente debajo del Patrocinador de su elección.

### 3.22.3 Reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio

Queda estrictamente prohibido el reclutamiento de miembros de otras líneas. "Reclutar miembros de otras líneas" se define como la inscripción o el intento de inscribir a individuos o entidades que ya son Clientes Preferenciales o tienen un Contrato de Distribución con USANA, o que han celebrado dicho contrato con una anterioridad de seis (6) meses calendario dentro de una línea diferente de patrocinio. Queda prohibido el uso de nombres comerciales, razones sociales, corporaciones, sociedades, fideicomisos, nombres de cónyuges, números de seguridad social, número de identificación de empleados, o números de identificación ficticios para eludir esta política. Los Distribuidores no podrán degradar, desacreditar o invalidar a otros Distribuidores de USANA en su intento por persuadir a otro Distribuidor para que sea parte de su equipo.

## 3.23 PRÁCTICAS ENGAÑOSAS Y CONDUCTA PERJUDICIAL

Los Distribuidores deben explicar precisa y fielmente los productos, la oportunidad, el Plan de Compensación Binario y las Pólizas y Procedimientos de USANA a los Distribuidores potenciales. Ello incluye lo siguiente:

- Ser honesto y exhaustivo en la presentación del material del Plan de Compensación Binario de USANA a todos los Distribuidores potenciales;
- Cerciorarse de que los ingresos del Plan de Compensación Binario de USANA se basen en las ventas de productos y no simplemente en el patrocinio de otros Distribuidores;
- Hacer cálculos de ganancias que se basen en predicciones razonables de lo que el Distribuidor promedio podría lograr en circunstancias normales;
- Declarar que las ganancias pasadas obtenidas en un conjunto determinado de circunstancias no necesariamente reflejan las ganancias futuras;
- No dar declaraciones erróneas sobre el volumen de gastos en que podría incurrir el Distribuidor promedio en el desempeño del negocio;
- No dar declaraciones erróneas sobre la cantidad de tiempo que un Distribuidor promedio tendría que dedicarle al negocio para obtener las ganancias estimadas, y no afirmar que cualquier Distribuidor individual tiene garantizadas las ganancias o los ingresos;
- Nunca afirmar ni sugerir que Ud. va a crear un equipo para alguien más;
- Nunca afirmar que algún Distribuidor tiene garantizadas las ganancias o los ingresos;
- Nunca afirmar que alguna agencia de consumidores, empresarial o gubernamental ha aprobado o le ha dado su respaldo a los productos o al Plan de Compensación Binario de USANA; y
- El no participar nunca en compras de línea descendente (hacer una orden de pedido en un Centro de Negocios que no sea el mismo en el que el pedido se generó).

La manipulación del Plan de Compensación no está permitida, y puede resultar en medidas disciplinarias. La manipulación del

Plan de Compensación incluye, aunque no exclusivamente, que un Distribuidor adquiera, para calificar para algún rango o bonificación, grandes cantidades de producto que no se vendan por el canal de la venta directa, haga pedidos en otras Distribuciones de su equipo, o cualquiera otra acción violatoria de leyes estatales, federales o extranjeras en contra de negocios piramidales. A discreción de USANA, dichas manipulaciones pueden resultar en la suspensión de las bonificaciones y la cancelación de la Distribución.

Si USANA define que determinado comportamiento de un Distribuidor es lesivo, perjudicial o pernicioso para USANA u otros Distribuidores, USANA podría tomar las medidas pertinentes contra el Distribuidor, según se determina en la Sección 8.3.

## SECCIÓN 4 – RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES Y LOS PATROCINADORES

### 4.1 SUPERVISIÓN, CAPACITACIÓN Y VENTAS PERMANENTES

Cualquier Distribuidor que patrocine a otro Distribuidor para afiliarlo a USANA debe entrenar al nuevo Distribuidor en el conocimiento de los productos, en técnicas efectivas de ventas, en cuanto al Plan de Compensación Binario y a las Pólizas y Procedimientos. Los Distribuidores también deben supervisar y monitorear a los Distribuidores de su equipo, para cerciorarse de que realicen sus negocios en forma profesional y ética, promuevan las ventas apropiadamente y brinden una atención al cliente de calidad. A medida que un Distribuidor vaya progresando por los diversos niveles de liderazgo, sus responsabilidades de adiestrar y motivar a su equipo irán aumentando. Cuando se patrocina o inscribe a un nuevo Distribuidor, es responsabilidad del Distribuidor patrocinador asegurarse de que el aplicante cuente con la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos, así como del Plan de Compensación Binario de USANA, o que tenga acceso en línea a estos, antes de la celebración del Contrato de Distribución.

### 4.2 POLÍTICA DE NO DESACREDITACIÓN

A fin de sentar los ejemplos correctos para su equipo, los Distribuidores deben abstenerse de desacreditar a otros Distribuidores de USANA, productos de USANA, el Plan de Compensación Binario y a empleados de la Compañía. Dicha desacreditación constituye una violación substancial de las presentes Pólizas y Procedimientos.

### 4.3 RETENCIÓN DE SOLICITUDES O PEDIDOS

Todos los Distribuidores deben dirigir a USANA todos los formularios y solicitudes que reciban de otros Distribuidores o aspirantes a Distribuidores, o de Clientes Preferenciales o aspirantes a Clientes Preferenciales, al siguiente día laboral a la fecha en que se hayan firmado dichos formularios o solicitudes.

### 4.4 INFORMAR SOBRE VIOLACIONES A LAS POLÍTICAS

Los Distribuidores deben informar al Departamento de Cumplimiento de USANA cualquier violación a estas políticas.

## SECCIÓN 5 – REQUISITOS DE VENTAS

### 5.1 VENTAS DE PRODUCTOS

El Plan de Compensación Binario de USANA se basa en la venta de productos y servicios de USANA a consumidores finales. Los Distribuidores deben satisfacer requisitos de ventas específicos personales y de su equipo (además de cumplir otras responsabilidades establecidas en las presentes Políticas y Procedimientos), a fin de ser elegibles para recibir bonos, comisiones y promociones a niveles superiores de logro. Los siguientes requisitos de ventas deben ser satisfechos para que los Distribuidores sean elegibles para recibir sus comisiones:

- Un mínimo de setenta por ciento (70%) de los pedidos de un Distribuidor debe destinarse a su consumo personal y/o ser vendido a otros clientes o usuarios. El volumen de ventas de los Clientes Preferenciales patrocinados personalmente por un Distribuidor será tomado en cuenta a fin de determinar el cumplimiento con el requisito de 70%. Para aquellos Asociados que decidan ser Distribuidores, también se tomará en cuenta el volumen de ventas correspondiente a las ventas al por menor del Distribuidor. Los Distribuidores no pueden comprar productos adicionales sino hasta que al menos setenta por ciento (70%) del pedido anterior haya sido consumido personalmente o vendido a consumidores;
- Los Distribuidores deben desarrollar o atender al menos a cinco clientes en cada período renovable de cuatro semanas. Esos clientes pueden ser o bien clientes minoristas, Cliente Preferencial o cualquier combinación de los dos.
- Los Distribuidores deberán entregar a sus clientes minoristas dos (2) copias del recibo de ventas al menudeo de USANA (recibo oficial), en el cual se indique la fecha de la venta, el monto de la venta, los artículos comprados, la garantía de satisfacción de USANA y los derechos de cancelación por parte del cliente. Los Distribuidores deberán guardar todos los recibos de ventas al por menor durante un período de dos años, y deben presentarlos a USANA cuando la Compañía lo solicite. Los registros que documenten las compras de los Clientes Preferenciales de los Distribuidores serán conservados por USANA.

### 5.2 VENTAS DE CLIENTES MINORISTAS

Los Distribuidores podrán vender productos USANA al precio que ellos decidan. Sin embargo, debido a la diversidad de leyes estatales y provinciales, los impuestos a las ventas deberán ser cargados a los Distribuidores en base al precio al detalle sugerido.

Todos los Distribuidores deben proporcionarle a sus clientes minoristas dos (2) copias del aviso de cancelación del Recibo de Ventas al Menudeo de USANA oficial. Dichos recibos describen la Garantía de Reembolso al Cliente de los productos USANA, al igual que los derechos de protección de los consumidores.

### 5.3 COMPRAS EXCESIVAS DE INVENTARIO

USANA prohíbe estrictamente la compra de productos en cantidades no razonables con el único propósito de calificar para recibir comisiones, bonos o avanzar en el Plan de Compensación Binario. Los Distribuidores no pueden comprar más de lo que razonablemente puedan vender o consumir en cualquier periodo móvil de cuatro semanas, ni deberán incitar a otros a hacerlo.

A los Distribuidores no se les pide tener un inventario de sus productos o de herramientas de ventas más allá del Kit de Inicio. Los Distribuidores que así lo hagan pueden encontrar que la construcción de un equipo es de alguna manera más fácil debido a la reducción en el tiempo de respuesta en el surtido de pedidos de clientes o en la cobertura de las necesidades de un nuevo Distribuidor. Cada Distribuidor debe tomar su propia decisión con respecto a estos asuntos.

## 5.4 DEPÓSITOS

No se debe pagar dinero alguno a los Distribuidores, y los Distribuidores no deben aceptar dinero alguno por concepto de venta, salvo al momento de la entrega de los productos.

# SECCIÓN 6 – BONOS Y COMISIONES

## 6.1 CICLOS DE BONOS Y COMISIONES

USANA paga sus comisiones semanalmente. Un Distribuidor debe revisar sus comisiones e informar a USANA sobre cualquier error o discrepancia dentro de un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del cheque de comisión. Se considerará que si transcurre dicho período de treinta días sin que tales errores o discrepancias sean señalados a USANA, el Distribuidor en cuestión habrá renunciado a que se corrijan los mismos.

## 6.2 AJUSTE DE BONOS Y COMISIONES

Los Distribuidores ganan comisiones y bonos basados en las ventas de productos a los consumidores finales. Por consiguiente, USANA ajustará las comisiones y los bonos ganados por cualquier venta cuando el Distribuidor o cualquier otro consumidor devuelva el producto vendido para recibir un reembolso. USANA deducirá el volumen de ventas atribuible al producto devuelto del volumen del grupo de la línea ascendente del Distribuidor, dentro de las primeras dos semanas desde la fecha del reembolso.

## 6.3 PÉRDIDA DEL DERECHO A RECIBIR COMISIONES

Usted debe ser un Distribuidor activo y debe hallarse en pleno cumplimiento de los términos del Contrato de Asociación, a fin de calificar para recibir comisiones y bonos.

## 6.4 COMISIONES Y CRÉDITOS NO RECLAMADOS

Los cheques pagados a un Distribuidor por concepto de comisiones y bonos que no sean depositados o cambiados en el término de un año después de la fecha de pago serán considerados como propiedad no reclamada. USANA hará llegar al Distribuidor dueño de la propiedad no reclamada un aviso por escrito del estatus de su propiedad y las instrucciones para reclamar dicha propiedad. Los Distribuidores que deseen reclamar sus fondos no reclamados deberán llenar, firmar y devolver a USANA dicho aviso dentro del plazo especificado en la carta, ya sea por correo o por fax. Cuando USANA reciba el aviso, procesará la solicitud de fondos en un término de 8 a 12 semanas. Los cheques que no sean reclamados una vez que USANA haya completado el proceso de notificación serán enviados al estado o territorio en donde se sitúe el último domicilio conocido del Distribuidor, de conformidad con las leyes de reversión al estado. Una vez que USANA haya enviado la propiedad no reclamada a un estado, el Distribuidor que todavía quiera reclamar la propiedad deberá presentar una solicitud directamente ante el estado o territorio correspondiente.

Los créditos son saldos positivos en la cuenta de un cliente. Un cliente o Distribuidor que tenga crédito será notificado por USANA por escrito con las instrucciones para seguir el mismo

procedimiento para propiedad no reclamada mencionado anteriormente. Los fondos que no sean reclamados serán entregados al estado o territorio en donde se localice el último domicilio conocido del cliente o Distribuidor.

Los clientes o Distribuidores que no hayan recibido de USANA una notificación de propiedad no reclamada pero que tengan un cheque que deba ser reemitido, deberán cubrir un cargo por servicio de \$15.00 dólares por cheque.

## 6.5 PAGOS INTERRUMPIDOS, CHEQUES NULOS Y PAGOS REEMITIDOS

USANA cobrará una cuota por cualquier solicitud de interrupción de pagos. Además, USANA se reserva el derecho de cargar una cuota razonable por la reemisión del pago de un cheque nulo.

# SECCIÓN 7 – GARANTÍAS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS

## 7.1 GARANTÍA DE CAMBIO DE PRODUCTOS

USANA garantiza la calidad de sus productos y cambiará cualquier producto defectuoso. Quien haga la devolución de un producto dañado o defectuoso deberá llenar la Hoja de Cambio o Devolución de Productos.

Los cambios de producto hechos con el fin de obtener una ganancia favorable mediante la maximización de bonificaciones o manipulación del Plan de Compensación Binario (según sea evidente a través de patrones observados fuera del patrón promedio de intercambio) no serán pagados y se considerarán una violación material del Contrato de Distribución.

## 7.2 POLÍTICA DE DEVOLUCIÓN EN TREINTA (30) DÍAS

### 7.2.1 Clientes Minoristas

USANA obliga a sus Distribuidores a cumplir con la garantía 100 por ciento incondicional de la Compañía de reembolso en 30 días, con todos los clientes minoristas. Si por algún motivo un cliente minorista se siente insatisfecho con algún producto USANA, él/ella puede devolver el producto a los Distribuidores a los cuales compró el producto dentro de un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha de compra, para recibir un reemplazo, cambio o un reembolso completo del precio de compra. Si el cliente minorista solicita un reembolso, los Distribuidores que vendieron el producto al cliente minorista deben reembolsar inmediatamente el precio de venta que pagó el cliente minorista. (Los clientes minoristas deben devolver la mercancía a los Distribuidores que se la vendieron, USANA no aceptará mercancía devuelta directamente de clientes minoristas). A su vez, los Distribuidores deben llenar un Formulario de Devolución de Producto de Cliente Insatisfecho y enviar dicho formulario junto con el recibo original de venta y la mercancía devuelta a USANA. USANA reemplazará entonces la mercancía devuelta con un producto igual y enviará éste a los Distribuidores. Todos los Clientes Minoristas deben recibir dos copias del recibo oficial de venta de USANA al momento de la venta. En el reverso del recibo hay una notificación por escrito para el cliente de sus derechos de cancelar el contrato de venta.

## 7.2.2 Clientes Preferenciales

USANA les ofrece a sus Clientes Preferenciales, y a los clientes minoristas que hagan los pedidos directamente en el sitio oficial de USANA, una garantía del 100 por ciento de satisfacción contra reembolso del dinero a 30 días con sus pedidos iniciales de productos. Si por algún motivo un Cliente Preferencial se siente insatisfecho con algún producto USANA, él/ella puede devolver el producto a la Compañía dentro de un plazo de treinta (30) días, para recibir un reemplazo, un cambio o un reembolso completo del precio de compra. Si un Cliente Preferencial devuelve mercancía por un monto igual o superior a \$100,00 US, ello se considerará como una Cancelación Voluntaria. Para todas las demás devoluciones, la Compañía recomprará el inventario de conformidad con los términos de la Sección Sección 7.3. Más aún, la Compañía ajustará el Volumen de Ventas del Distribuidores correspondiente de conformidad con la sección 6.2.

## 7.2.3 Distribuidores

Si un Distribuidor decide cancelar su Distribución durante el período de 30 días inmediatamente siguiente a su inscripción, USANA reembolsará el 100 por ciento del precio del SDN/Kit de Inicio y todos los productos comprados como parte del pedido inicial del Distribuidor (excluyen el costo del envío). El Distribuidor que cancela debe devolver los productos y el SDN/Kit de Inicio completo a USANA, con porte prepagado, junto con una carta explicando que él/ella desea dar por terminado su Distribución y recibir un reembolso. Sírvase notar que este reembolso del 100 por ciento (menos el porte) no se aplica una vez que un Distribuidor haya hecho su segundo pedido de productos. Después del primer pedido, los reembolsos de productos devueltos, Equipos de Arranque y ayudas de venta se efectúan de conformidad con la Sección 7.3. Si un Distribuidor devuelve su SDN/Kits de Inicio y/o mercancía por un monto igual o superior a \$100,00 US para recibir un reembolso, dicha devolución efectivamente constituye una Cancelación Voluntaria de su Contrato de Asociación. Más aún, la Compañía ajustará el Volumen de Ventas de los Distribuidores correspondientes de conformidad con la sección 6.2. Además, USANA podrá deducir del monto del reembolso cualquier comisión o bono que el Distribuidor haya recibido como resultado de los productos que está devolviendo.

## 7.3 OTROS TIPOS DE DEVOLUCIONES

Después del pedido inicial, un Distribuidor puede devolver productos a USANA, incluidos los materiales promocionales y las ayudas de venta, comprados dentro de los últimos 365 días, para un reembolso de 100 por ciento del precio de compra (menos los cargos de manejo y envío) si la mercancía se encuentra en condición de ser revendida, a menos que la ley disponga lo contrario. Sin embargo, las devoluciones que resulten en reembolsos de más de \$100 pueden resultar en la terminación de la distribución. Más aún, USANA puede deducir del monto de la devolución cualquier comisión o bono que el Distribuidor haya podido recibir como resultado de los productos que él/ella está devolviendo.

## 7.4 PROCEDIMIENTOS PARA DEVOLUCIONES Y RECOMPRAS

Para recibir un reembolso, un cambio o un reemplazo de productos comprados, el Distribuidor debe:

- Obtener un Número de Autorización de Devolución de Mercancía (RMA#) del Departamento de Servicio a los Distribuidores. Este número debe acompañar a todos los productos devueltos;
- Devuelva el producto con la confirmación original del pedido a USANA;
- Use el o los cartones de envío y los materiales de embalaje correspondientes para devolver los productos a USANA. El Distribuidor es responsable de hacer el seguimiento de su envío devuelto, en caso de que ello sea necesario.

Si un Distribuidor devuelve productos de un cliente minorista, él/ella debe:

- Enviar el producto a USANA dentro de un plazo de 10 días a partir de la devolución del Cliente. El paquete debe ir acompañado de un formulario de Devolución de Producto de Cliente Insatisfecho lleno, una copia del recibo original de venta y la parte no usada del recipiente original.
- Sólo el Cliente Preferencial o el Distribuidor que hizo el pedido del producto a USANA puede devolverlo.
- USANA no es responsable por artículos perdidos durante el envío.

## SECCIÓN 8 – RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

### 8.1 DISPUTAS ENTRE DISTRIBUIDORES

#### 8.1.1 Quejas y Reclamos

Cuando un Distribuidor tiene un agravio o una queja con otro Distribuidor en cuanto a cualquier práctica o conducta relacionada con sus respectivos negocios con USANA, el Distribuidor que se queja debe primero tratar el problema con el otro Distribuidor. Si eso no resuelve el problema, entonces el Distribuidor que se queja debe informar el problema a su Director Oro, a fin de resolver el problema a nivel local. Si no es posible resolver el problema en esa instancia, entonces dicho problema debe hacerse del conocimiento de Departamento de Quejas de USANA. El Departamento de Quejas revisará la queja y tomará una decisión definitiva. La queja debe identificar instancias específicas de supuesta conducta impropia y, hasta donde sea posible, identificar las fechas correspondientes en las que el o los acontecimientos tuvieron lugar, el o los sitios en donde ocurrieron y todas las personas que tienen conocimiento de primera mano de dicha conducta impropia.

#### 8.1.2 Revisión del Departamento de Quejas

Al recibirse una queja por escrito, el Departamento de Quejas de USANA investigará el asunto, revisará las políticas aplicables y tomará una decisión sobre cómo se deberá resolver la disputa. USANA, a su discreción, podrá suspender temporalmente la distribución durante la investigación. Si USANA llegara a suspender temporalmente una distribución durante una investigación y, una vez que la investigación concluya, los resultados de la misma muestran que el Distribuidor no incurrió en violación alguna del Contrato de distribución, USANA, sin demora alguna, pagará al Distribuidor las comisiones generadas durante el periodo en que la distribución estuvo suspendida además de los intereses, tomando como referencia la tasa de interés vigente de USANA. El Departamento de Quejas también puede imponer sanciones disciplinarias que guarden consistencia con las disposiciones de la sección 8.3.

## 8.2 COMPETENCIA TERRITORIAL, LUGAR Y ELECCIÓN DE LEY APLICABLE PARA CONTROVERSIAS ENTRE USANA Y SUS DISTRIBUIDORES

La competencia territorial y lugar exclusivos para la presentación de controversias, reclamaciones y acciones relacionados con este Contrato o con su interpretación, así como cualquier controversia, reclamación o acción entre las partes será el Condado de Salt Lake, Estado de Utah, o el Juzgado de Distrito de los Estados Unidos en el Distrito de Utah, a menos que las leyes del estado donde reside el Distribuidor expresamente determinen lo contrario. Mediante la firma de la Solicitud y el Contrato de Distribución, todos los Distribuidores convienen en someterse a estos dos foros. La ley del Estado de Utah regirá las controversias que se relacionen con el Contrato de Distribución.

## 8.3 MEDIDAS DISCIPLINARIAS

La violación de cualquiera de los términos y condiciones del Contrato de Asociación, o cualquier conducta comercial ilícita, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un Distribuidor, podrá conllevar, a criterio de USANA, una o más de las siguientes sanciones:

- Una advertencia verbal o por escrito, aclarando el significado y la aplicación de una política o procedimiento específico, y advirtiendo que de proseguir el incumplimiento de contrato acarreará nuevas sanciones;
- Un período de prueba, el cual podría incluir exigirle a un Distribuidor que tome medidas de reparación o protección y que incluye la observación y el seguimiento por parte de USANA, para cerciorarse de que efectivamente se cumpla la letra del Contrato;
- El retiro o la negativa a otorgar un premio o reconocimiento, o una limitación a la participación en actos patrocinados por USANA durante un período de tiempo determinado, o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones indicadas;
- La suspensión de ciertos privilegios de distribución, incluidos, de manera no limitativa, hacer pedidos, participar en programas de USANA, avanzar en el Plan de Compensación Binario, o participar como Patrocinador, durante un período especificado de tiempo, o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones específicas;
- Retener comisiones o bonos durante un período específico de tiempo, o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones especificadas;
- Imponer multas u otras sanciones justas y razonables que guarden proporción con los daños efectivos sufridos por USANA y según lo permita la ley; y/o
- Dar por terminado un contrato como Distribuidor.

## SECCIÓN 9 – PEDIDOS

### 9.1 MÉTODOS PARA HACER PEDIDOS

Los Distribuidores pueden hacer pedidos por teléfono, fax, correo regular, correo electrónico, a través de Internet o a través del programa de Pedido Automático. Llame a Atención al Distribuidor para pedir su Número de Identificación Personal (PIN) o pídalo a través de Internet.

Al hacer pedidos por teléfono, esté preparado para dar toda la información solicitada en el Formulario de Pedido de Productos del Distribuidor. Los pagos deberán efectuarse mediante Giro Electrónico Bancario o mediante tarjeta de crédito.

Al hacer pedidos por fax, imprima la información en forma legible en el formulario de pedido. Los pagos pueden ser efectuados mediante Giro Electrónico Bancario o tarjeta de crédito.

Al hacer pedidos por correo regular, envíe un formulario de pedidos debidamente lleno junto con el pago a:

USANA Health Sciences, Inc.  
P.O. Box 4000  
Tooele, Utah 84074

Guarde una copia del formulario de pedido para su control. Los pagos pueden ser efectuados mediante tarjeta de crédito, cheque de caja, orden de pago, giro bancario electrónico (para Distribuidores afiliados al Programa de Autoenvío y Clientes Preferenciales), o mediante cheque personal. Cuando haga pedidos en línea, ingrese a la tienda en línea en usana.com. Puede hacer sus pagos con cargo a su tarjeta de crédito o a una cuenta de cheques existente. (Esta modalidad puede darse de alta haciendo llegar a USANA el formato AutoPay/AutoDeposit junto con un cheque anulado.)

### 9.2 PROGRAMA DE PEDIDO AUTOMÁTICO

Los Distribuidores y los Clientes Preferenciales que estén en regla pueden participar en el Programa de Pedido Automático de USANA. Un Distribuidor puede inscribirse en este programa mediante la identificación de los productos que desea que USANA le envíe de manera automática cada periodo móvil de cuatro semanas. La tarjeta de crédito o la cuenta bancaria de la cual Ud. autoriza el pago, recibirá un cargo automáticamente por el monto del pedido, más cualquier cargo adicional por concepto de gastos de envío e impuestos aplicables. Los Distribuidores deben cerciorarse de contar con los fondos suficientes en su cuenta una semana antes de que se procese su Pedido Automático.

### 9.3 POLÍTICAS GENERALES SOBRE PEDIDOS

En el caso de los pedidos enviados por correo regular que tengan pagos incorrectos o inválidos, USANA tratará de comunicarse con el Distribuidor por teléfono y/o correo, para tratar de obtener el pago. Si esos intentos no tienen éxito al cabo de cinco días laborables, entonces el pedido será devuelto sin haber sido procesado. No se aceptan pedidos de pago contra entrega. USANA no tiene requisitos mínimos de pedidos.

### 9.4 COMPRA DE PRODUCTOS USANA

Cada Distribuidor debe comprar sus productos directamente de USANA, a fin de recibir los créditos por volumen relacionados con esa compra.

### 9.5 POLÍTICA DE PEDIDOS PENDIENTES

Por regla general, USANA no deja como pendientes por surtir productos que no tenga en inventario en el momento de recibir un pedido. Sin embargo, USANA puede, en caso de ser necesario, dejar como pendientes por surtir aquellos productos que se soliciten a través del programa de Pedido Automático.

### 9.6 DISCREPANCIAS EN LOS ENVÍOS

No notificar a USANA sobre alguna discrepancia de envío o daño en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del envío ocasionará la cancelación del derecho del Distribuidor a solicitar una corrección. Siga el procedimiento para corregir una discrepancia de envío que se describe en el Formulario de Intercambio o Devolución de Productos del Distribuidor.

## SECCIÓN 10 – PAGO Y ENVÍO

### 10.1 MÉTODOS DE PAGO

Todos los formularios y autorizaciones deben ir acompañados de la firma del Distribuidor.

#### 10.1.1 Cheque de caja u orden de pago

Haga todos los cheques pagaderos a nombre de USANA, por el monto completo del pedido, incluidos los impuestos a las ventas y los cargos de manejo y envío aplicables.

#### 10.1.2 Cheque personal

Se aplican las mismas condiciones que con los cheques de caja o las órdenes de pago. Sin embargo, el cheque no debe estar vencido ni posfechado.

Cualquier cheque o giro bancario devuelto sin pagar a USANA puede ocasionar la suspensión inmediata de los privilegios de pago mediante cheque personal o giro bancario. Se le cobrará al Distribuidor una tasa de servicio de \$20,00 por cada cheque devuelto.

No reponer con prontitud un cheque devuelto constituye causa de terminación, y puede someter a un Distribuidor a acciones legales. Todo monto no cobrado puede ser deducido de comisiones futuras.

USANA puede decidir autorizar su cheque personal a través de un servicio de garantía de cheques. En caso de que se intente una autorización y el servicio la niegue, el pedido no será aceptado.

#### 10.1.3 Tarjetas de Crédito

USANA acepta tarjetas de crédito VISA, MasterCard, American Express y Discover. En caso de que se decline el cargo, el pedido no será aceptado. Está prohibido utilizar la tarjeta de crédito de otra persona sin el consentimiento expreso y por escrito de esa persona, y hacerlo puede constituir causal de cancelación involuntaria de su contrato como Distribuidor.

#### 10.1.4 Programa de Pagos de Giros Bancarios Electrónicos

El Programa de Giros Bancarios Electrónicos autoriza a USANA a girar el monto del pedido contra una cuenta del Distribuidor o Cliente Preferencial. Usted también debe llenar un Formulario del Programa de Giros Bancarios Electrónicos y entregarlo a USANA junto con un cheque anulado.

### 10.2 CHEQUES DEVUELTOS, FONDOS INSUFICIENTES Y CRÉDITO NO APROBADO

Todo cheque o transferencia automática de fondos que el banco devuelva sin pagar generará un cargo de \$20 dólares y no se le aceptarán más cheques a partir de ese momento. Los pedidos futuros deben ir acompañados de una orden de pago o un cheque de caja. Todo saldo pendiente adeudado a USANA será deducido de cheques subsiguientes por concepto de comisiones o bonos. El no resolver los saldos pendientes que se deban a USANA podría resultar en la cancelación involuntaria de la distribución.

### 10.3 PROGRAMA DE PEDIDO AUTOMÁTICO

Una vez iniciado, el programa permanecerá en vigor hasta que se reciba una cancelación por escrito en las oficinas corporativas de USANA.

Los cambios y cancelaciones a un Pedido Automático existente se pueden hacer en línea (únicamente cambios), por teléfono, o por escrito, a más tardar el viernes previo a la fecha de procesamiento del pedido.

La participación en el Programa de Pedido Automático es puramente opcional y no libera al Distribuidor de la obligación de cumplir con los requisitos de ventas al detalle, ni de la obligación de cumplir con la regla de setenta por ciento (70%) de reventa.

### 10.4 ENTREGA Y RIESGO DE EXTRAVÍO

USANA puede entregar sus productos por flete común. Si USANA envía sus productos por flete común, usted accede a pagar por el envío, manejo y otros cargos pertinentes para cubrir el costo de enviar sus productos del almacén de USANA a su dirección de envío. La entrega de sus productos se completa cuando USANA entrega los productos al flete común, la titularidad de los productos y el riesgo de su pérdida o daño en el envío corren por su cuenta a partir de ese momento.

## SECCIÓN 11 – SERVICIO A LOS DISTRIBUIDORES

### 11.1 MODIFICACIONES A SU CONTRATO DE DISTRIBUIDOR

#### 11.1.1 Generalidades

Cada Distribuidor debe notificar inmediatamente a USANA sobre cualquier cambio de la información contenida en la Solicitud y el Contrato de Asociación. Los Distribuidores pueden modificar su Contrato de Asociación existente presentando una solicitud por escrito, un Solicitud y Contrato de Asociación debidamente firmado y los demás documentos de respaldo relacionados.

#### 11.1.2 Adición de Cosolicitantes

Al agregar a un solicitante conjunto a una distribución existente, USANA requiere tanto una solicitud por escrito como una Solicitud y Contrato de Asociación debidamente llenos, que contenga el número de identificación fiscal, así como sus firmas. Las modificaciones permitidas dentro del ámbito de este párrafo no incluyen un cambio de patrocinio. Solo los individuos que nunca han operado una Distribución USANA ni tenido participación en alguna Distribución son elegibles para ser incluidos como cosolicitantes en una Distribución ya existente.

### 11.2 INFORMES GENEALÓGICOS Y RELACIÓN DE COMISIONES PAGADAS

#### 11.2.1 Informes Genealógicos

Los Informes Genealógicos son opcionales y pueden ser pedidos a través del Acelerador del Negocio. Los Informes Genealógicos de Líneas Descendientes contienen información secreta de propiedad exclusiva de USANA, Inc. Consulte en la Sección 3.6.2 las restricciones al uso de dichos Informes.

#### 11.2.2 Relación de comisiones pagadas

Se imprimen relaciones de las comisiones que se están pagando para todos los Distribuidores activos que reciban cheques de comisiones, y se envían por correo junto con los cheques de comisiones. Las relaciones de las comisiones no son opcionales.

### 11.3 ERRORES O PREGUNTAS

En el caso de que un Distribuidor tenga preguntas sobre errores, o crea que se han cometido errores en cuanto a las comisiones, bonos, los Informes Genealógicos, los pedidos o cargos, el Distribuidor debe notificar a USANA en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. USANA no será responsable de ningún error, omisión o problema que no sea reportado dentro de un plazo de 30 días.

### 11.4 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Si Ud. tiene alguna pregunta sobre los envíos, pedidos, comisiones o bonos, o el Plan de Compensación Binario, sírvase escribir o llamar al Departamento de Servicios al Distribuidor.

## SECCIÓN 12 – POLÍTICAS DE INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

### 12.1 INACTIVIDAD

Los Distribuidores que no cumplan con los requisitos de Volumen Personal de Ventas indicados en el Plan de Compensación Binario de USANA en cualquier período móvil de cuatro semanas, no recibirán una comisión por las ventas generadas a través de su equipo para ese período móvil de cuatro semanas.

### 12.2 CANCELACIÓN INVOLUNTARIA

La violación por parte de un Distribuidor de cualquiera de los términos del Contrato de Asociación, incluidas cualesquiera modificaciones que pudiera hacer USANA ocasionalmente a su entera discreción, constituye un incumplimiento sustancial del Contrato de Asociación, y podría conllevar, a criterio de USANA, cualquiera de las medidas disciplinarias enumeradas en la sección 8.3, incluida la cancelación de su distribución. La cancelación involuntaria de su contrato de Distribuidor traerá como consecuencia la pérdida para el Distribuidor de todos los derechos sobre su equipo, así como cualesquiera bonos y comisiones generadas por la misma. Un Distribuidor cuyo contrato sea cancelado involuntariamente, recibirá las comisiones y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa antes de la terminación.

Cuando una distribución es cancelada involuntariamente, el Distribuidor será notificado por correo certificado en la dirección registrada ante la Compañía. La cancelación entra en vigor en la fecha en la que se envía por correo certificado la notificación por escrito, con solicitud de acuse de recibo, a la última dirección conocida del Distribuidor, o cuando el Distribuidor reciba la notificación de cancelación, cualquiera de las dos ocurra primero. En el caso de dicha cancelación involuntaria, el Distribuidor debe cesar inmediatamente de declararse como Distribuidor de USANA.

El Distribuidor puede apelar la terminación ante el Departamento de Quejas de USANA. La apelación del Distribuidor debe ser por escrito y debe ser recibida por la Compañía dentro de los quince (15) días calendario a partir de la fecha de la carta de cancelación de USANA. Si USANA no recibe la apelación dentro de dicho período de 15 días, la cancelación será definitiva. El Distribuidor debe presentar todos los documentos de respaldo junto con su carta de apelación. La apelación por escrito será revisada por el Departamento de Quejas. Si el Distribuidor presenta una

apelación oportuna de su terminación, el Departamento de Quejas revisará y reconsiderará la terminación, considerará cualquier otra medida apropiada y notificará al Distribuidor por escrito sobre su decisión. Dicha decisión del Departamento de Quejas será definitiva.

Un Distribuidor cuyo Contrato de Asociación sea cancelado involuntariamente podrá volver a solicitar ser admitido como Distribuidor dentro de un plazo de doce (12) meses calendario a partir de la fecha de cancelación. El Distribuidor que así desee volver a solicitar su admisión, debe presentar una carta al Departamento de Quejas de USANA, indicando los motivos por los que él/ella considera que USANA debería permitirle volver a operar una distribución. Queda por cuenta de la exclusiva discreción de USANA permitir o no que dicha persona opere un negocio con USANA.

### 12.3 CANCELACIÓN POR ESCRITO

Un Distribuidor o un Cliente Preferencial puede cancelar su Contrato con USANA en cualquier momento y por cualquier motivo, enviando una notificación por escrito a USANA en la que indique su intención de discontinuar su distribución o su condición de Cliente Preferencial. La notificación por escrito debe incluir la firma, el nombre del Distribuidor o del Cliente Preferencial, impreso o en letra de molde, la dirección y el número de identificación correspondiente.

### 12.4 EFECTO DE LA CANCELACIÓN

Luego de la cancelación voluntaria o involuntaria de un Distribuidor, dicho ex Distribuidor no tendrá derecho, título, reclamo ni interés alguno en el equipo que él/ella operó, ni a bono o comisión alguno por las ventas generadas por dicha equipo. Luego de la cancelación voluntaria o involuntaria de un Distribuidor, el ex Distribuidor no podrá persistir como Distribuidor de USANA, no tendrá derecho alguno a vender productos o servicios USANA, deberá quitar cualquier signo de USANA de la vista del público, y deberá discontinuar el uso de cualquier otro material que tenga cualquier logotipo, marca comercial o marca de servicio de USANA.

Un Distribuidor que cancele voluntariamente, recibirá las comisiones y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a su cancelación. Un Distribuidor cuyo Contrato sea cancelado involuntariamente recibirá las comisiones y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a su cancelación, a menos que la Compañía haya retenido algún monto durante un período de investigación. Si una investigación de la conducta de un Distribuidor tiene como consecuencia la cancelación involuntaria del mismo, él/ella no tendrá derecho a recuperar las comisiones y bonos retenidos.

Previo solicitud, un Distribuidor que cancele voluntariamente su Contrato de Asociación puede convertirse en Cliente Preferencial presentando un Contrato de Cliente Preferencial a USANA.

## SECCIÓN 13 – DEFINICIONES

### DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

**Distribuidor Activo** — Un Distribuidor que satisface los requerimientos mínimos de Volumen Personal de Ventas tal como se expone en el Plan de Compensación Binario de USANA.

**Distribuidor** — Un individuo que ha ejecutado una Solicitud y un Contrato de Asociación que ha sido aceptado por USANA. A los Distribuidors se les exige cumplir con ciertas calificaciones y son responsables de la capacitación, la motivación, el apoyo y el desarrollo de los Distribuidores en sus respectivas equipos. Los Distribuidors tienen derecho a comprar productos USANA a precios de menudeo, reclutar Clientes Preferenciales y nuevos Asociados y participar e todos los programas de Asociados de la Compañía.

**Centro de Negocio** — El término “Centro de Negocio” se define en el Plan de Compensación Binario de USANA.

**Cancelación** — Terminación de un Contrato de Asociación o de un Contrato de Cliente Preferencial de un individuo. La cancelación puede ser voluntaria o involuntaria.

**Cancelación Involuntaria** — La terminación de un Contrato de Asociación que es iniciada por USANA.

**Cancelación Voluntaria** — La terminación de un Contrato de Asociación o de Cliente Preferencial presentada por el Distribuidor o el cliente Preferencial que elige no continuar con su afiliación con USANA por algún motivo.

**Productos Susceptibles de Recibir Comisión** — Todos los productos USANA sobre los que se pagan comisiones y bonos. Los Kits de Inicio y los materiales para la asistencia de ventas no son productos por los que un Distribuidor pueda recibir una comisión.

**Compañía** — El término “Compañía” tal como se usa a todo lo largo de estas Políticas y Procedimientos, y en toda la literatura de USANA, significa USANA Health Sciences, Inc. y USANA Canada, Co.

**Contrato de Asociación** — El término “Contrato de Asociación”, tal como se utiliza en las Políticas y Procedimientos, se refiere al Solicitud y al Contrato de Asociación, a las Políticas y Procedimientos de USANA, y al Plan de Compensación Binario.

**Sistema para el Desarrollo del Negocio/Kit de Inicio** — Una selección de los materiales de capacitación de USANA y de la literatura de apoyo comercial que adquiere cada nuevo Distribuidor. El Sistema para el Desarrollo del Negocio se vende a los Distribuidores al costo de USANA.

**Lado** — Los individuos reclutados en un lado de un Centro de Negocios y sus respectivas equipos representan un lado en su equipo.

**Consumidor** — Persona que adquiere los productos de USANA con fines de consumo personal.

**Período Móvil de Cuatro Semanas** — Los cuatro períodos de pago (cuatro viernes) después de que un Distribuidor hace un pedido de productos de \$100 o más. Si un Distribuidor realiza un pedido un viernes, el viernes en el que hizo el pedido cuenta como el primer viernes de los cuatro períodos de pago en el período de volumen del Distribuidor.

*Ejemplo: Si un Distribuidor hace su pedido el viernes 13 de septiembre de 2013, el período móvil de pago de tres semanas vence tres viernes más tarde (viernes, 4 de octubre de 2013). Para permanecer activo, un Distribuidor debe hacer su pedido de productos el viernes, 11 de octubre de 2013, a más tardar.*

*Ejemplo: Si un Distribuidor hace su pedido el viernes 6 de septiembre, el período móvil de pago de cuatro semanas vence tres viernes más tarde (viernes, 27 de septiembre de 2013). Para permanecer activo, un Distribuidor debe hacer*

*su pedido de productos el viernes, 4 de octubre de 2013, a más tardar.*

El mantenimiento del estado activo de un Distribuidor durante un período de volumen es clave para que el Distribuidor sea considerado elegible para ganar bonos y comisiones.

**Informe de la Genealogía** — Informe generado por USANA y que proporciona datos claves relacionados con las identidades de los Distribuidores y la información de venta del equipo de cada Distribuidor. Este informe contiene información comercial secreta patentada. (Ver Sección 3.6.2).

**Volumen de Ventas Grupal** — El volumen susceptible de recibir comisiones de productos USANA generado por un equipo de un Distribuidor. El Volumen de Ventas Grupal no incluye el Volumen Personal de Ventas del Distribuidor. (Los Kits de Inicio y los materiales de apoyo para las ventas no tienen Volumen de Ventas).

**Volumen de Ventas de grupo (GSV) del Lado Izquierdo** — El volumen de productos susceptibles de recibir comisión vendidos en el lado izquierdo de un Centro de Negocios particular.

**Volumen de Ventas de grupo (GSV) del Lado Derecho** — El volumen de productos susceptibles de recibir comisión vendidos en el lado derecho de un Centro de Negocios particular.

**Familia Inmediata** — Un Distribuidor, su esposo o su esposa y niños que dependen de él.

**Nivel** — Los niveles de los Distribuidores en un equipo de Distribuidores particular. Este término se refiere a la relación de un Distribuidor en relación con un Distribuidor particular en línea ascendente, y está determinado por el número de Distribuidores entre ellos, que están relacionados por el patrocinio.

**Equipo** — Un equipo de un Distribuidor está compuesta por todos los Clientes Preferenciales y Distribuidores que se encuentran por debajo de ellos/ellas.

**Material Oficial de USANA** — Literatura, CDs de audio y DVDs y otros materiales desarrollados, impresos, publicados o distribuidos por USANA.

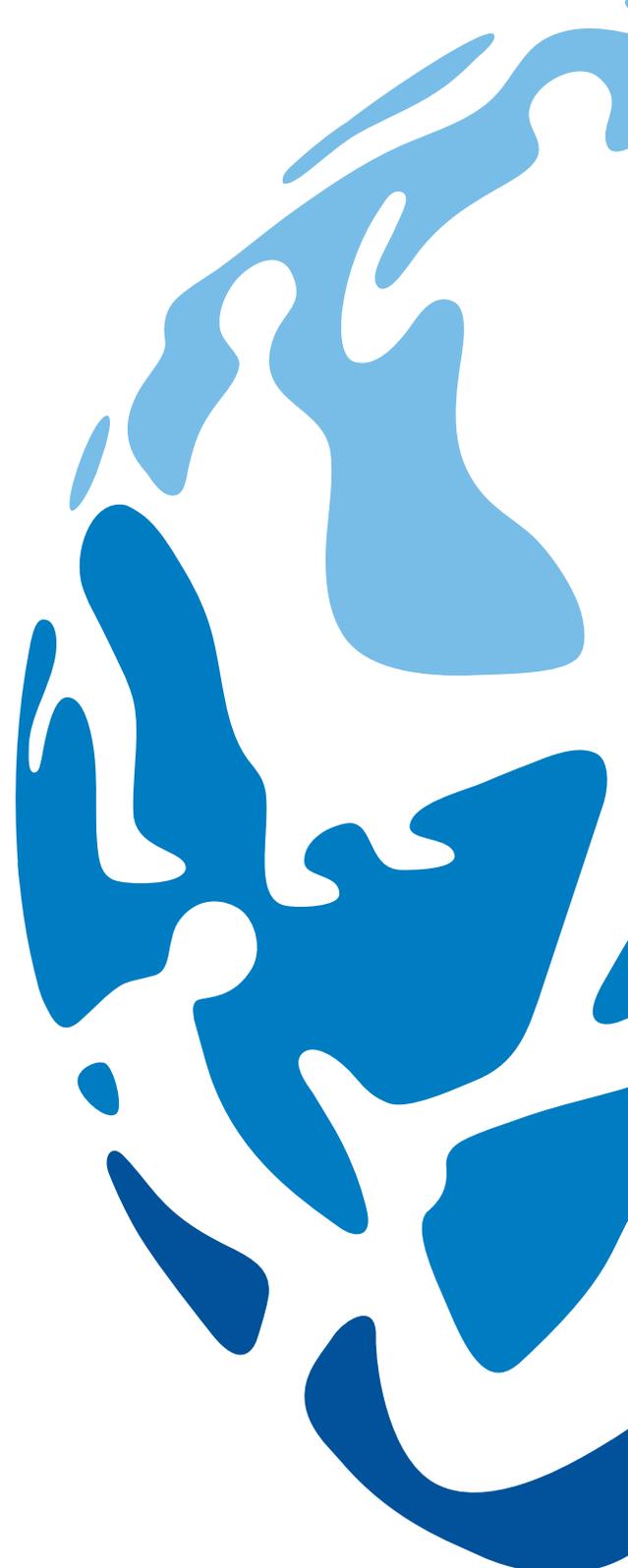
**Volumen Personal de Ventas (VPV)** — El valor de los productos susceptible de recibir comisiones adquirido por un Distribuidor.

**Distribuidor con Título** — Un Distribuidor que ha recibido comisión y un título (por ejemplo, Participante o Creyente, a cuenta de volumen de ventas del grupo).

**Pedido Automático** — Para saber cuándo será procesado su Pedido Automático, llame a Servicios del Distribuidor y solicite el número de su semana de Pedido Automático. Si su semana es la No.3, por ejemplo, busque el No.3 en el calendario del mes en curso. Su Pedido Automático será procesado el lunes de esa semana y, en adelante, cada semana No.3, salvo que haya una cancelación. Las Tarjetas de Crédito son facturadas y los Giros Bancarios depositados la primera mitad de la semana en la que está programado su Pedido Automático.

**Para calificar para 3 Centro de Negocios** — Usted debe generar 400 puntos en volumen de ventas en el transcurso de seis viernes. Comience a contar a partir del viernes de la semana en la que fue recibida su solicitud.





**USANA.**

USANA.com

3838 W. Parkway Blvd.  
Salt Lake City, UT 84120

Item # 583.010600 Rev 2/17